



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Planeamiento financiero para evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas

de Lima Metropolitana 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Br. Yarasca Sillama, Karen Rosa (ORCID: 0000-0001-7715-177X)

ASESOR:

Dr. Esteves Pairazaman, Ambrocio Teodoro (ORCID: 0000-0003-4168-0850)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2019

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi padre DIOS, mamá Rosita y hermanos (Santiago, Estrella y Merly) gracias por su cariño.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a DIOS por estar conmigo en todo este tiempo, a mi mamá por su atención y consejos, amigos y profesores de la universidad en especial a mi asesor el Dr. Esteves, que con su paciencia pude terminar con éxito esta tesis.


PÁGINA DEL JURADO

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---


El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por la **Srta. Karen Rosa Yarasca Sillama** cuyo título es: **Planeamiento financiero para evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana 2018.**

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 14 (número) CAIACE (letras).

Lugar y fecha Lima 3 de Julio 2019.


.....
PRESIDENTE
Dr. Ambrosio Estévez Rivas


.....
SECRETARIO
Dr. Ulterior Ibarra Tutel


.....
VOCAL
Raúl Elías Deves Segura

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Yarasca Sillama, Karen Rosa con DNI N° 70011018, con tal efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, estudiante de la Facultad de *Ciencias Empresariales*, Escuela de *Contabilidad*, declaro bajo juramento que: ante todo la tesis desarrollada es de mi autoría, no ha sido auto plagiado, es decir, no se ha publicado con anterioridad, he respetado las normas Apa para las citas y referencias; también, los datos presentados son reales, por ende, los resultados que se exponen constituye a los aportes de la realidad investigada. De este modo, toda documentación que acompaño es veraz y auténtica.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que, de identificarse cualquier falsedad, como plagio, auto plagio, piratería, falsificación, ocultamiento y omisión tanto de documentos como de información aportada, me someto a las sanciones que de mi accionar deriven de las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Yarasca Sillama, Karen Rosa

Lima, 03 de julio del 2019



Yarasca Sillama, Karen Rosa

DNI: 70011018

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado calificador:

Ante ustedes presento mi tesis titulada “Planeamiento financiero para evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana-2018” en cumplimiento con el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título profesional de Contador Público, la cual someto a vuestra apreciación esperando que se efectúe de acuerdo a los requerimientos de aprobación.

El desarrollo de la investigación tiene como objetivo; diseñar un plan financiero que permita a las microempresas evitar las ejecuciones de cobranza coactiva, diagnosticando en primer lugar la situación actual de las mismas, identificando las necesidades para de acuerdo a ello diseñar el plan.

El presente trabajo de investigación está constituido por siete capítulos. El primer capítulo, se compone de la introducción; el segundo, de los métodos de investigación; tercero, muestra los resultados; cuarto, la discusión de los resultados obtenidos; quinto, conclusiones; sexto, recomendaciones; séptimo, las referencias bibliográficas; y por último los anexos adjuntos.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PÁGINA DEL JURADO.....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	v
PRESENTACIÓN.....	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
RESUMEN.....	xvii
ABSTRACT.....	xviii
I: INTRODUCCIÓN	1
1.1 Realidad problemática.....	2
1.2 Trabajos previos:	4
1.2.1 Antecedentes internacionales:	4
1.2.2 Antecedentes nacionales:	6
1.2.3 Antecedentes Locales:.....	9
1.3 Teorías relacionadas al tema	11
1.3.1 Técnicas de planeación financiera	16
1.3.2 Dirección estratégica.....	27
1.3.3 Toma de decisiones	30
1.3.4. El procedimiento de cobranza coactiva.....	35
1.3.5 Ejecución forzada.....	41
1.3.6 Deuda tributaria.....	46

1.4 Formulación del problema	51
1.4.1 Formulación general.....	51
1.4.2 Problemas específicos	51
1.5 Justificación del estudio	51
1.5.1 Justificación Teórica	51
1.5.2 Justificación práctica.....	52
1.5.3 Justificación Metodológica	52
1.6 Objetivo.....	53
1.6.1 Objetivo general	53
1.6.2 Objetivos específicos	53
1.7 Hipótesis.....	53
1.7.1 Hipótesis general	53
1.7.2 Hipótesis específicos.....	53
II: MÉTODO.....	54
2.1 Diseño de investigación	55
2.2 Variables, operacionalizacion:	56
2.3 Población y muestra	60
2.3.1 Población.....	60
2.3.2 Muestra.....	60
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	61
2.4.1 La técnica	61
2.4.2. Instrumento	61
2.4.3 Validez	62
2.4.4 Confiabilidad.....	63

2.5 Métodos de análisis de datos	63
2.6 Aspectos éticos	65
III: RESULTADOS	66
3.1 Resultado de confiabilidad del instrumento	67
3.2 Tabla de frecuencia por ítems	68
3.3 Validación de hipótesis	99
IV: DISCUSIÓN.....	111
V: CONCLUSIONES	116
VI: RECOMENDACIONES.....	119
VII: REFERENCIAS.....	121
ANEXOS	125
Anexo N° 01: Propuesta.....	126
Anexo N° 02: Matriz de Consistencia.....	130
Anexo N° 03: Cuestionario	131
Anexo N° 04: Validez de instrumento	134
Anexo N° 05: Pantallazo SPSS versión 24	140
Anexo N° 06: Acta de aprobación de originalidad de tesis	141
Anexo N° 07: Pantallazo del software turnitin	142
Anexo N° 08: Formulario de autorización para la publicación de la tesis.....	143
Anexo N° 09: Autorización de la versión final del trabajo de investigación.....	144

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Flujos de entrada y salida de efectivo.....	24
Figura 2 Esquemas de ventajas y cobros proyectados de enero a junio (en miles).	26
Figura 3 Las decisiones financieras se elaboran teniendo como base planes financieros adecuados	69
Figura 4 Los planes de emergencia se realizan para enfrentar sucesos imprevistos.	70
Figura 5 El presupuesto financiero es la proyección de ingresos y egresos que se efectúan en un periodo de tiempo.	71
Figura 6 El flujo de efectivo brinda información sobre los ingresos y salidas de efectivo en un determinado tiempo.	72
Figura 7 En la visión de la empresa se puede expresar quienes son y a donde se dirige.....	73
Figura 8 El objetivo principal, por qué y para que se define en la misión de la empresa.....	74
Figura 9 El objetivo principal, por qué y para que se define en la misión de la empresa.....	76
Figura 10 La cultura de la empresa son las ideas de cómo deben ser las cosas y cómo actuar frente a los problemas.	77
Figura 11 La toma de decisiones del presupuesto de capital consiste en identificar nuevos proyectos, evaluarlos e invertir.	78
Figura 12 Las decisiones de estructura de capital determinan un plan de financiamiento factible para la empresa.	79
Figura 13 Las decisiones de administración del capital de trabajo es administrar el flujo de efectivo, para mantener con éxito los asuntos cotidianos de la empresa.	81
Figura 14 Los modelos de toma de decisiones son importantes porque ayudan predecir el resultado de la decisión.....	82

Figura 15 La persona que efectúa el cobro de las deudas exigibles es el ejecutor coactivo.....	83
Figura 16 Se considera deuda exigible coactivamente cuando el contribuyente no paga su deuda y tiene resoluciones de determinación o multa emitidas por la Sunat.	84
Figura 17 El procedimiento de la cobranza coactiva es iniciado por el ejecutor coactivo mediante la notificación al deudor tributario.....	85
Figura 18 Las medidas cautelares previas se efectúan cuando la Sunat, detecta supuestas inconsistencias en la contabilidad.	87
Figura 19 La finalidad del embargo en forma de intervención es solicitar información, recaudación y la administración de bienes.....	88
Figura 20 Las entidades bancarias y los clientes del deudor tributario, son las entidades notificadas para realizar el embargo en forma de retención.	89
Figura 21 El embargo en forma de depósito afecta a los bienes muebles e inmuebles no inscritos de propiedad del deudor tributario.....	91
Figura 22 Este tipo de embargo en forma de inscripción no busca afectar a los bienes del deudor tributario sino a los registros que administran SUNARP e INDECOPI.	92
Figura 23 Los bienes patrimoniales familiares, prendas de uso personal, alimentos básicos, remuneraciones y pensiones, etc, son bienes inembargables.....	93
Figura 24 El deudor tributario es aquella persona natural o jurídica que a través de su propia declaración jurada realiza su determinación fiscal.	94
Figura 25 Es afecto al impuesto general a las ventas, las operaciones de venta de bienes, servicios, contratos de construcción en el país.	96
Figura 26 Los pagos a cuenta son anticipos que constituye una obligación tributaria, según la Ley del impuesto a la renta.	97

Figura 27 Las multas se originan por el incumplimiento de las disposiciones legales..... 98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Lista de empresas para aplicar el instrumento.	60
Tabla 2 Resumen de procesamiento de casos	67
Tabla 3 Estadístico de consistencia interna del cuestionario, con la prueba de dos mitades.....	67
Tabla 4 Las decisiones financieras se elaboran teniendo como base planes financieros adecuados.	68
Tabla 5 Los planes de emergencia se realizan para enfrentar sucesos imprevistos.....	69
Tabla 6 El presupuesto financiero es la proyección de ingresos y egresos que se efectúan en un periodo de tiempo.	70
Tabla 7 El flujo de efectivo brinda información sobre los ingresos y salidas de efectivo en un determinado tiempo.	71
Tabla 8 En la visión de la empresa se puede expresar quienes son y a donde se dirige.	72
Tabla 9 El objetivo principal, por qué y para que se define en la misión de la empresa.	73
Tabla 10 Los valores de la empresa son importantes porque se determina como se debe actuar en la organización.	75
Tabla 11 La cultura de la empresa son las ideas de cómo deben ser las cosas y cómo actuar frente a los problemas.	76
Tabla 12 La toma de decisiones del presupuesto de capital consiste en identificar nuevos proyectos, evaluarlos e invertir.	77
Tabla 13 Las decisiones de estructura de capital determinan un plan de financiamiento factible para la empresa.	78
Tabla 14 Las decisiones de administración del capital de trabajo es administrar el flujo de efectivo, para mantener con éxito los asuntos cotidianos de la empresa.	80

Tabla 15 Los modelos de toma de decisiones son importantes porque ayudan predecir el resultado de la decisión	81
Tabla 16 La persona que efectúa el cobro de las deudas exigibles es el ejecutor coactivo	82
Tabla 17 Se considera deuda exigible coactivamente cuando el contribuyente no paga su deuda y tiene resoluciones de determinación o multa emitidas por la Sunat.	83
Tabla 18 El procedimiento de la cobranza coactiva es iniciado por el ejecutor coactivo mediante la notificación al deudor tributario.....	84
Tabla 19 Las medidas cautelares previas se efectúan cuando la Sunat, detecta supuestas inconsistencias en la contabilidad.....	86
Tabla 20 La finalidad del embargo en forma de intervención es solicitar información, recaudación y la administración de bienes.....	87
Tabla 21 Las entidades bancarias y los clientes del deudor tributario, son las entidades notificadas para realizar el embargo en forma de retención.	88
Tabla 22 El embargo en forma de depósito afecta a los bienes muebles e inmuebles no inscritos de propiedad del deudor tributario.....	90
Tabla 23 Este tipo de embargo en forma de inscripción no busca afectar a los bienes del deudor tributario sino a los registros que administran SUNARP e INDECOPI.....	91
Tabla 24 Los bienes patrimoniales familiares, prendas de uso personal, alimentos básicos, remuneraciones y pensiones, etc, son bienes inembargables.....	92
Tabla 25 El deudor tributario es aquella persona natural o jurídica que a través de su propia declaración jurada realiza su determinación fiscal.	93
Tabla 26 Es afecto al impuesto general a las ventas, las operaciones de venta de bienes, servicios, contratos de construcción en el país.....	95

Tabla 27 Los pagos a cuenta son anticipos que constituye una obligación tributaria, según la Ley del impuesto a la renta.	96
Tabla 28 Las multas se originan por el incumplimiento de las disposiciones legales.	97
Tabla 29 Estadísticos descriptivos	99
Tabla 30 Prueba de muestras emparejadas planeamiento financiero y cobranza coactiva.....	100
Tabla 31 Prueba de muestras emparejadas planeamiento financiero y procedimiento cobranza coactiva	101
Tabla 32 Prueba de muestras emparejadas planeamiento financiero y ejecución forzada	102
Tabla 33 Prueba de muestras emparejadas planeamiento financiero y deuda tributaria	103
Tabla 34 Prueba de muestras emparejadas cobranza coactiva y técnicas de planeación financiera	104
Tabla 35 Muestras emparejadas cobranza coactiva y dirección estratégica	105
Tabla 36 Muestras emparejadas cobranza coactiva y la toma de decisiones.....	106
Tabla 37 De contingencia PLANEAMIENTO FINANCIERO (Agrupada)*COBRANZA COACTIVA (Agrupada)	107
Tabla 38 De contingencia PLANEAMIENTO FINANCIERO (Agrupada)*PROCEDIMIENTO DE COBRANZA COACTIVA (Agrupada)	107
Tabla 39 De contingencia PLANEAMIENTO FINANCIERO (Agrupada)*EJECUCIÓN FORZADA (Agrupada)	108
Tabla 40 De contingencia PLANEAMIENTO FINANCIERO (Agrupada)*DEUDA TRIBUTARIA (Agrupada).....	108
Tabla 41 De contingencia COBRANZA COACTIVA (Agrupada)*TÉCNICAS DE PLAN FINANCIERO (Agrupada).....	109

Tabla 42 De contingencia COBRANZA COACTIVA (Agrupada)*DIRECCIÓN	
ESTRATÉGICA (Agrupada).....	109
Tabla 43 De contingencia COBRANZA COACTIVA (Agrupada)*TOMA DE DECISIONES	
(Agrupada)	110

RESUMEN

Este trabajo de investigación, tiene como objetivo primordial diseñar un plan financiero que permita evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de lima metropolitana 2018, asimismo, es trascendente porque ayuda a los empresarios y trabajadores a conocer los ingresos, gastos y el efectivo que tendría la empresa de una manera anticipada, para hacer frente a sus obligaciones, evitar el endeudamiento y las medidas cautelares por parte de la sunat. El planeamiento financiero fue creado para proyectarse a futuro en base a las metas anheladas y la ejecución de cobranza coactiva para exigir el pago de una deuda de manera forzada. la investigación es de tipo aplicada, con diseño no experimental y de nivel descriptivo. Por otro lado, se ha utilizado el instrumento de recolección de datos con la encuesta a 30 personas entre empresarios y colaboradores de 13 empresas de diversos distritos, el instrumento fue validado por expertos en la materia, asimismo para medir la confiabilidad se utilizó la prueba de dos mitades, teniendo como resultado un coeficiente aceptable y para la comprobación de las hipótesis se efectuó mediante la prueba de t-student, donde se aprobó la hipótesis alterna y descarto la hipótesis nula. Llegando a la conclusión, de que el plan financiero permite evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de lima metropolitana 2018.

Palabras claves: Planeamiento financiero, liquidez, endeudamiento y medidas cautelares.

ABSTRACT

The main objective of this research is to design a financial plan to avoid the execution of a coercive collection in microenterprises in lima metropolitana in 2018. it is also important because it helps employers and workers to know the incomes, expenses and cash that the company would have in an anticipated way to face its obligations, avoid indebtedness and precautionary measures by sunat. the financial planning was created to project itself in the future on the desired goals and the coercive collection to demand the payment of a forced debt. the research is of an applied type, with a non-experimental design and a descriptive level. on the other hand, the data collection instrument was used with the survey of 30 people among entrepreneurs and collaborators of 13 companies from different districts. the instrument was validated by experts in the field. likewise, to measure reliability, the two-halves test was used, having as a result an acceptable coefficient while the t-student test was applied to test the hypotheses where the alternate hypothesis was approved and the null hypothesis discarded. it was concluded that the financial plan allows to prevent of coercive collection in the microenterprises in lima metropolitana in 2018.

keywords: financial planning, liquidity, indebtedness and precautionary measures.

I: INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

En América Latina son las microempresas quienes representan el grupo más numeroso del sector empresarial en cada país, tienen problemas en pagar puntual sus impuestos y la administración tributaria está efectuando cobranzas coactivas, la mayoría de los empresarios de las microempresas tienen una educación primaria motivo por el cual desconocen sus obligaciones y no tienen una cultura tributaria, asimismo debido a la poca confianza en el gobierno y por la escasa fiscalización o carencia de control por la administración es que existe este incumplimiento.

En los diferentes países como por ejemplo en Argentina la administración tributaria (AFIP) tiene la facultad de recaudación, sin embargo, para poder realizar actos de cobranza coactiva, como tomar medidas cautelares se necesita la autorización de un juez, acto seguido, el funcionario competente puede decretar la ejecución del embargo en los bienes del contribuyente a fin de ofrecerlos en subasta pública. De modo que, las microempresas por el incumplimiento del pago de los impuestos tendrán embargos en sus cuentas abiertas en las entidades financieras, sueldos, salarios, bienes muebles e inmuebles, metales preciosos, frutos, entre otros, según el código tributario mencionado en el artículo N° 128 del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias.

En América Latina se necesita implementar herramientas tecnológicas y alianzas estratégicas que permitan utilizar datos para el desarrollo de procesos claros y coordinación electrónica, capacitación al personal especializado para el asesoramiento adecuado a los contribuyentes de la microempresa, con el fin de minimizar la falta de cultura tributaria en cada país, y por último fomentar el uso del planeamiento financiero para evitar la ejecución de cobranzas coactivas.

Las microempresas como es en la Costa y Sierra del Perú reciben constantes notificaciones, resoluciones de determinación y órdenes de pago porque tienen dificultades para realizar el pago

de sus impuestos, más de 100 empresas en la región de la Libertad presentan deudas de cobranza coactivas que superan los 655 millones hasta el año 2017, según información de la Sunat en el diario el correo. Los motivos por el cual los contribuyentes se endeudan es porque no tienen una cultura tributaria, no cuentan con una asesoría efectiva que les proporcione un planeamiento financiero que proyecte lo que van a tener que pagar mensualmente, según Dante (2013) menciona. “Las resoluciones de determinación, las órdenes de pago, las resoluciones de multa y cualquier otro valor señalado por la ley para su cobro coactivo, constituyen títulos para la ejecución coactiva” (p.48). En consecuencia, los empresarios optan por cerrar sus negocios por la acumulación de las deudas, por ende, empiezan a trabajar informalmente esperando a que la deuda prescriba, se limitan a tener contratos con empresas formales, no crecen económicamente y no aportan en el desarrollo de nuestro país. Sunat debe incentivar al pago puntual de los impuestos a las microempresas dando mayor plazo (tiempo) para pagar los impuestos sin intereses y, asimismo, mejorar el servicio de los asesores tributarios de la Sunat.

En Lima metropolitana los contribuyentes de la microempresa están recibiendo ejecuciones de cobranza coactiva, quiere decir que no pagan puntual sus impuestos, a pesar de recibir llamadas o notificaciones escritas, en efecto, las causas para que los contribuyentes no paguen puntual, es porque no tienen un control de sus ingresos y gastos, en su mayoría mezclan sus gastos personales o familiares con la empresa y por ende no tienen liquidez, asimismo, no tienen una buena cultura tributaria, la manifestación de la corrupción de las autoridades del estado promueve la desconfianza y por ello los empresarios no quieren pagar. Por lo cual, los contribuyentes de la microempresa deberán solicitar fraccionamientos para poder pagar el impuesto, medida que les genera futuras deudas a corto plazo, ahora bien, si el contribuyente no paga, el procedimiento prosigue y el ejecutor puede trabar medidas de embargo que afecten a los bienes que sean

propiedad del deudor, según lo establecido el Art. 118 del TUO del código tributario y por último se puede dar el remate de lo embargado.

En conclusión, este proyecto tiene como objetivo diseñar un plan financiero que evite la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana, y de esta manera incentivar al uso del mismo, también, es dar a conocer una alternativa de solución a los empresarios que viven esta problemática, pues se conoce que en la mayoría de ellos sus empresas es su única fuente de ingresos.

1.2 Trabajos previos:

1.2.1 Antecedentes internacionales:

Vallejo, J. (2012). Título de la tesis *“Elaboración de un plan financiero para la empresa comercializadora de vehículos marca Toyota Casabaca S.A ubicada en la ciudad de Quito, periodo 2006-2009”*. (tesis para obtener el título de ingeniero en finanzas) Universidad Central de Ecuador, Republica de Ecuador.

La presente investigación tuvo como objetivo plantear a la empresa un plan o perspectiva financiera, como una herramienta estratégica, para ello se estudió todo sobre la planeación financiera, para luego diagnosticar el estado de situación actual y realizar un análisis de los resultados. El tipo de investigación es aplicada ya que se ofrece un mejoramiento a la empresa de enfoque cuantitativa y cualitativa, asimismo el nivel de investigación es descriptivo explorativo. La muestra se aplicó al análisis del estudio, al proceso de funcionamiento del manejo financiero de la agencia Los Chilos-Casabaca que opera en el Cantón Rumiñahui en la Provincia de Pichincha, su población fue en la empresa.

Las conclusiones fueron:

a) La empresa para la inversión depende del financiamiento, así como recursos de los accionistas y en su mayoría su venta va incrementando porque facilita el crédito a sus clientes.

b) Por medio de los indicadores financieros se corrobora que la estrategia es muy eficiente para crear mayor liquidez y permite lograr cumplir los objetivos financieros en la empresa.

Martínez, T. (2013). Tesis titulada: “*El cobro coactivo en Sede Administrativa: Propuesta para su aplicación por parte de la Administración Tributaria costarricense*”. (tesis para optar el grado de licenciatura de derecho) universidad de Costa Rica, Costa Rica

El objetivo de la investigación fue analizar el marco normativo actual de cobro que tiene la administración tributaria para proponer eventuales modificaciones y de esta manera se aplique el cobro coactivo, identificando las debilidades más frecuentes en el cobro, señalando los derechos ente el contribuyente y la administración del cobro coactivo. Su muestra se realizó en la Administración tributaria adscritas al CIAT, se entrevistó a funcionarios que tienen contacto de asuntos de recaudación, el tipo de investigación es doctrinal, de diseño no experimental y de nivel descriptivo.

Conclusiones:

a) La administración tributaria no ejerce medidas cautelares, no realiza un cobro persuasivo que incida al contribuyente a pagar su deuda, por lo contrario, los funcionarios encargados del cobro, realizan un análisis de la situación económica del mismo que toma tiempo y mientras tanto el usuario tiene tiempo de disponer de sus activos sin pagar el tributo.

b) Se propuso un esquema de cobro coactivo de tributos para que la oficina de cobro pueda tener acceso a un sistema informativo que permite depurar las deudas, da posibilidad de recuperar el impuesto y seguir el procedimiento de cobranza.

c) La falta de información de la administración a los contribuyentes con respecto a las alternativas de pago hace que haya poca recaudación tributaria por ello que, aunque el cobro persuasivo sea costoso se busca incentivar al contribuyente a acercarse a los centros de atención.

Mancero, S. (2017). Tesis titulada “*Diseño de un plan financiero para incrementar la rentabilidad de la Importadora y Procesadora de Mármol HR Megastones de la ciudad de Riobamba, provincia de chimborazo*” (tesis previa para la obtención de título como ingeniero en finanzas) Escuela superior politécnica de Chimborazo. Republica de Ecuador.

Tuvo como finalidad diseñar un plan financiero que deje incrementar la rentabilidad de la empresa, para ello primero se indagó las bases conceptuales, determino una metodología para establecer el plan financiero. La muestra fueron el gerente, la administradora y personal del área de producción entre otros trabajadores habituales de la empresa Importadora y Procesadora de Mármol HR Megastones. La investigación es documental y de nivel descriptiva. Se aplicó la técnica de la encuesta y entrevista.

Concluyendo:

- a) Se aplicó un plan financiero para la empresa, lo que permitirá tener un mejoramiento en la toma de decisiones financieras y el cumplimiento de los objetivos trazados.
- b) Permitió obtener una herramienta financiera para la mejora de la optimización de la gestión de los directores y personal administrativo.

1.2.2 Antecedentes nacionales:

Virhuez, J. (2017). Tesis titulada: “Evaluación de la situación financiera del periodo 2013 al 2016 y propuesta de una planificación financiera para la empresa KIAMARALE AND GIM SAC, Casma 2017”, (tesis para obtener el título profesional de contador público). Universidad Cesar Vallejo, Chimbote.

Esta investigación tuvo como fin, desarrollar una evaluación de la situación financiera de la empresa KIAMARALE AND GIM SAC, aplicando ratios y por medio del análisis del método vertical y horizontal plantear una propuesta de planificación financiera.

Tuvo como principal objetivo desarrollar una evaluación documental de la situación financiera de la empresa durante los años mencionados para de esta manera proponer un plan financiero de acuerdo a las necesidades, la muestra fueron los estados financieros y estados de resultados, el tipo de investigación es aplicada con un diseño no experimental de nivel descriptivo.

El autor concluyó en su investigación, que después de efectuar los análisis financieros en la empresa estudiada, presenta problemas con su liquidez ya que realiza compras a grandes escalas y no puede cubrir sus gastos imprevistos. Asimismo, en los resultados del análisis de ratios, se visualizó que la empresa demora mucho en cobrar, no cuenta con una política de cobro firme, su liquidez disminuye año tras año y tiene inventarios fuera del rango deseado, es por ello que elaboró una propuesta, donde tiene un manual de políticas, para proyecciones de ventas, compras, gastos administrativos, flujo de caja proyectada y estados financieros con el fin de optimizar su uso y distribución.

Santos, G. (2012). Tesis titulada: “*Planeamiento financiero estratégico como herramienta para mejorar la gestión de las empresas de transporte interprovincial de pasajeros de trujillo*”, (tesis para obtener el título de contador público). Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

La finalidad de esta investigación fue demostrar que el planeamiento financiero estratégico es una herramienta que prospera la gestión en las empresas de transporte interprovincial. Por otro lado, la población del estudio fueron 23 empresas de transporte y su muestra se dio en la empresa de transporte El dorado SAC. Asimismo, el método de investigación es inductivo de tipo aplicada,

y su instrumento fue la entrevista a los gerentes, contador general, administrador, jefe de personal y jefe operativo. Las conclusiones más relevantes:

- a) La planificación financiera ayuda a alcanzar los objetivos deseados, porque permite planear el futuro para confrontar las dificultades y realizar cambios para la estabilidad de la empresa.
- b) Al implementar el plan el nivel de ventas mejoró, también aumenta la rentabilidad y evita las contingencias, asimismo, es de ayuda para los administradores pues muestra los resultados a futuro y de esta manera les ayuda a tomar decisiones oportunas.

Castillo, F. (2015). Tesis titulada: *“Implementación de un plan financiero y la mejora de la situación económica - financiera de la empresa distribuidora Deportiva del Norte SAC en el año 2015”*, (tesis para obtener el título de contador público). Universidad Privada del Norte.

Implementar un plan financiero estratégico para comprobar y demostrar si el plan financiero mejora la situación financiera-económica de la empresa Distribuidora deportiva del Norte S.A.C fue su objetivo. Su muestra se realizó en la empresa Distribuidora deportiva del Norte S.A.C. y el tipo de diseño de investigación es experimental, con el fin de describir la manera o conocer cuáles son los motivos por el que se produce esta situación.

Por último, llego a las conclusiones según sus objetivos que;

- a) Atraves de los resultados de los resultados de liquidez, rentabilidad y endeudamiento es que se concluyó, que efectivamente la planificación financiera mejora la realidad económica y financiera de la empresa Distribuidora deportiva del Norte S:A.C., ya que el nivel de rentabilidad aumento en (quinientos cincuenta y cinco mil seiscientos ochenta y siete soles), y el endeudamiento de la empresa disminuyó en 1.79 por ciento, cubriendo así la utilidad operativa tres veces más los gastos financieros.

b) La implementación del plan financiero ayudó a que la empresa pueda provisionar los pagos que se realizan al personal y comisionistas, mejorando el promedio de pago a ciento cincuenta y cinco días y ordenando la gestión de compras, asimismo ayudó en reducir de las cuentas por pagar comerciales en un 34.8 por ciento por medio de programaciones y cumplimiento mensual.

1.2.3 Antecedentes Locales:

Meza, M. (2015). Tesis titulada: *“El planeamiento financiero a corto plazo y la mejora en la situación económica financiera en la empresa BBC SERVICIOS DE INGENIERIA SRL – Lima 2015”*, (tesis para obtener el título profesional de Contado Publico) Universidad Privada del Norte Trujillo, Perú. Determino como objetivo transcendental, demostrar que la situación económica y financiera progresa con el planeamiento financiero, por medio de un diagnostico a los procesos operativos, diseñando un plan financiero a corto plazo e implementarlo y aplicarlo en la empresa BBC SERVICIOS DE INGENIERIA SRL.

Su muestra el área de procesos operativos y de tesorería de la empresa BBC SERVICIOS DE INGENIERIA SRL, con un tipo de investigación de diseño causi experimental. Por otro lado, finalizo con las siguientes conclusiones;

a) De acuerdo al diagnóstico de los procesos operativos y tesorería, en ambas áreas no tienen una política de control, en procesos operativos no se puede verificar si se está ejecutando un costo razonable a los contratistas y en tesorería existe un alto nivel de endeudamiento porque no se realiza la verificación de los presupuestos.

b) Se implementó para el área de proceso operativo el plan financiero, responsable de controlar los costos, presupuestar y valorizar los proyectos. Asimismo, para el área de tesorería se planteó realizar un control de costos y presupuestos para mejorar la política de pago.

c) Se corroboró que, por medio de la ejecución del plan financiero a corto plazo, mejoró la situación financiera y económica, demostrando que en el año 2015 se obtuvo mayor utilidad y menos endeudamiento, quiere decir que logro cubrir sus obligaciones y mejoro su liquidez.

Romero, E. (2017). Tesis titulada: “*Planeamiento financiero para el incremento de la rentabilidad en la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, 2017*”, (tesis para optar el título de Contador Público) Universidad Norbert Wiener, Perú.

Esta investigación tuvo como propósito, plantear la planeación financiera con el fin de maximizar la rentabilidad de la empresa comercial relojera Representaciones Yago SAC, diagnosticando la situación actual de la empresa, para de acuerdo a ello realizar el diseño del plan, validar los instrumentos y por ultimo evidenciar los resultados. Por otro lado, esta investigación no se trabajó con muestra, sino con información documentaria, su metodología es holística, con un enfoque mixto de diseño no experimental con un corte transversal y longitudinal, se usó la técnica de la entrevista.

Para ello las siguientes conclusiones:

a) Se efectuó el análisis situacional de la empresa y se observó que los encargados del área financiera tienen poco conocimiento de su trabajo, no tienen en orden sus funciones a realizar, es por ello que con la ayuda de los expertos en la materia se creó un organigrama para que puedan mejorar sus actividades.

b) Se revisó y analizo los estados financieros, calculando todas las ratios para poder identificar los resultados más débiles y aplicando la propuesta mejorar los resultados.

c) Se probó que para poder mejorar las funciones de las áreas más vulnerables en este caso el área de finanzas y almacén, se debe permanecer usando los procedimientos creados para que

puedan mejorar su desempeño con el propósito de que existan resultados positivos, para el favor de los socios y colaboradores.

Flores, M. (2016). Tesis titulada: *“Las cobranzas coactivas tributarias y su incidencia en la gestión financiera de las Mypes del distrito de Lima, caso: constructora & asociados, años 2011-2012”*, (tesis para obtener la maestría en contabilidad) Universidad Católica de los Ángeles Chimbote. Reconocer los importes de las cobranzas coactivas efectuadas por la Sunat y la incidencia en la gestión financiera fue su principal objetivo. Por un lado, el escenario de estudio fue en el Consorcio Constructora & Asociados del distrito de Lima, por otro lado, el tipo de la investigación fue cualitativo y el método aplicado fue inductivo en un periodo de 2 años. Por otro lado, las conclusiones fueron:

a) Se pudo identificar los importes de las cobranzas coactivas, en efecto es importante que las Mypes analicen los reportes de la Sunat, para poder efectuar los pagos tributarios antes de la fecha de vencimiento.

b) Se comprobó la ocurrencia de las cobranzas coactivas en la gestión financiera de la empresa, con la finalidad de regenerar la organización y la gestión empresarial.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Origen de planificación financiera

Es apartir de las dificultades financieras que se fueron dando en Estados Unidos de Norteamérica es que las empresas empezaron a considerar e utilizar el planeamiento financiero, pues tenían la necesidad que saber como poseer mayor recursos para invertirlos (Morales & Morales, 2014). Buscaban tener bienes al menor costo posible y pagar a sus proveedores a crédito para poder maximizar el valor de la empresa.

De 1950 a 1959 la dirección financiera ha ido adoptando su actual aspecto. El papel del director financiero ya no es solamente obtener fondos, sino la concreta aplicación de los mismos. Los departamentos técnicos tienen en proporción menos influencia que antes a la hora de seleccionar las inversiones. Se da ahora menos importancia al balance que a la cuenta de pérdidas y ganancias, y se da más importancia al flujo de caja que al beneficio por acción. (Morales & Morales, 2014, p. 9)

Según los autores explican que el planeamiento financiero inicio desde la necesidad de enfrentar la crisis del quiebre de las empresas, su problemática ayudo a que los empresarios evalúen sus negocios y busquen recursos, como el planeamiento financiero con el fin de aumentar sus utilidades y los directores financieros tenían más responsabilidad ya que empezaban a dar más importancia en buscar cómo obtener fondos y en que invertirlos, puedo decir, que de sus decisiones dependía la supervivencia de las empresas.

Planeamiento financiero

Definición;

De acuerdo al concepto de los autores, el planeamiento financiero, ayuda a conocer cuánto la empresa necesita para continuar con sus operaciones comerciales y también para poder hacer frente a sus obligaciones con el fin de prescindir sorpresas y establecer planes de contingencia (Reisdorfer, Koschewska, & Salla, 2005). Existen empresas que no cuentan con los recursos para asumir sus operaciones y no lo saben hasta que realizan su planeamiento financiero.

Se puede entender que este plan, pretende informar a los dueños que necesidades tiene y va tener la empresa y busca informar de que manera puede suplirlas (Morales & Morales, 2014). Asimismo esta implanta la forma de como se puede lograr las metas en todas las areas de la empresa.

Según Moreno (2003) nos explica que es una herramienta que recoge datos para crear un pronóstico con los objetivos económicos que tenga la compañía, teniendo en claro que es lo que actualmente tiene conseguirlo.

En diferentes palabras, es el camino por donde debe dirigirse la empresa, para lograr sus objetivos, tiene como finalidad optimar la rentabilidad de la empresa, conocer la cantidad apropiada de efectivo que se va a necesitar, las fuentes de financiamiento, establecer el rango de ventas que debe tener y también los gastos. Asimismo, establece pronósticos y metas teniendo en cuenta la situación de la empresa y lo que se va requerir para lograrlo.

Según Durbán (2011) explica que la planificación financiera proyecta la empresa hacia un futuro deseado, partiendo de una determinada situación actual, diseñando e implantando la estrategia que nos hará posible este camino. En consecuencia, con la planificación financiera podemos romper la tendencia natural de evolución de la empresa.

En teoría el planeamiento financiero es un instrumento que ayuda a estar al tanto de la situación financiera de las empresas desde su origen y luego proyectar un plan, su objetivo es la proyección de una vida futura en la empresa observando los resultados de forma anticipada, esta herramienta debe ser usado por el administrador financiero, ya que sirve para poder tomar buenas decisiones de acuerdo al resultado previsto.

Financial planning helps you both to balance the constant trade-off between spending on what you want today and saving for what you want in the future. Making a financial plan is not a one-time or static decision. It is as dynamic as life itself. Your financial situation changes over time, and so may your goals. Often life will throw you curves, and a good plan will prepare you and protect you as much as possible from what life may bring. Developing an emergency fund can help you cope with unexpected expenses or financial

setbacks. you can estimate the size of such a reserve, and where those funds should be placed. (Arffa, 2001, p. 2)

La planificación financiera es un objeto dinámico que permite realizar cambios de información de acuerdo a las metas establecidas, asimismo ayuda a nivelar los gastos que realizas hoy para ahorrar lo necesario para el futuro, un buen plan te preparará y protegerá para enfrentar gastos inesperados o contratiempos financieros.

Beneficios de la planeación financiera

Se logra comprender que, la planeación financiera lo que quiere primero es conocer la realidad de las empresas para crear un plan de emergencia, quiere decir que buscara la manera de favorecer con estrategias de ayuda como la financiación o nueva inversión, establecer nuevos objetivos y mejorar los resultados de la empresa (Morales & Morales, 2014). Se necesita saber como esta actuando hoy en dia el area financiera de la empresa, pues esta permite anticipar los posibles riesgos que pueden poner en peligro la viabilidad del negocio.

Ventajas de la planeación financiera

Permite predecir situaciones complicadas que de alguna forma podrán ser afrontadas con alternativas previas hechas con la planeación financiera, asimismo se podrá alertar el desempeño en las operaciones (Morales & Morales, 2014). Busca diagnosticar la empresa, para conocer sus circunstancias, peligros, poderíos y perjuicios en todas las áreas, de esta manera se podrá visionar los resultados para el futuro, asimismo mantener un control para verificar el cumplimiento del plan proyectado.

De acuerdo a (Van, 2011). Deja entender que la planeación financiera hace que la mayoría de compañías realicen planes mayores a tres años y para poder invertir su capital las empresas

desarrollan proyectos a más de 10 años con el fin de asegurar sus ganancias, de acuerdo al tiempo que va tomar sus servicios.

Según la revista de (Perez & Perez, 2016). Detallan que la planificación financiera:

Tiene como objetivo disminuir el riesgo, valorar los patrimonios financieros y proyección estratégica para la toma de decisiones. Es el proceso mediante el cual la empresa busca proyectar el futuro que desea lograr, con el fin de adquirir los recursos para lograrlo. Asimismo, menciona algunas ventajas;

- Resulta para las administraciones un proceso flexible por lo que puede ser realizado en cualquier período de tiempo o momento del proceso gestión empresarial.
- El buen uso de esta herramienta permite crear empresas exitosas
- Permite calcular los resultados financieros, al unir todos los datos de la actividad del negocio y es muy favorable para el transcurso de gestión empresarial.
- Para tener éxito la empresa debe contar con maniobras y actitudes que estén fusionadas a los resultados de la planificación financiera.

En otras palabras, la planificación financiera busca proyectar al futuro los resultados que se desea alcanzar, puede ser por un año, o hasta por cinco años y lo más importante es controlar que se esté cumpliendo con el objetivo durante el proceso. Esta herramienta es flexible y adaptable para cualquier tipo de proyecto de inversión, por otro lado, consiente calcular varias opciones de inversión, financiamiento y el resultado sobre los accionistas, con el fin de desarrollar planes sujetos a contingencias.

Proceso de planeación financiera.

Dentro de la planeación financiera tenemos como herramienta al flujo de efectivo, que en si ayuda a la empresa a conocer cuánto de efectivo dispondrá o cuanto le faltará para buscar un

financiamiento y seguir con la gestión de la empresa (Van & Wachowicz, 2010). Asimismo, el flujo de efectivo permite al gerente de finanzas evaluar de los flujos anteriores con los flujos futuros para poder decidir si la empresa se mantendrá viable o buscar otra alternativa de inversión.

Según Morales & Morales (2014) también detalla:

El plan financiero a corto plazo sirve como estrategia para realizar el plan de largo plazo, así como los presupuestos, ayuda al administrador a conocer el futuro de la empresa para la toma de decisiones (Morales & Morales, 2014). Por otro lado, este plan identifica los activos, el efectivo y el capital de trabajo que se va necesitar para que la empresa se mantenga a flote y conserve su liquidez.

1.3.1 Técnicas de planeación financiera

Son las herramientas que se pueden usar para realizar el plan financiero, estas consisten en revisar los resultados para poder tomar decisiones y establecer políticas financieras que ayudaran a mantener la empresa estable.

Planes Financieros

Son técnicas indispensables que te brinda información económica de, por ejemplo, cuanto de dinero vas a necesitar para invertir o si ya tienes tu empresa cuanto de dinero te falta para que tu empresa siga en funcionamiento, es una hoja sencilla y fácil de entender, asimismo ayuda a proyectar en las ventas y conocer los costos de sus productos. Esta información puede ser a corto, medio y largo plazo.

Clasificación de los planes financieros

Detalla Morales & Morales (2014) los planes;

Plan de largo plazo (financiamiento e inversión)

Quiere decir que el objetivo principal del plan a largo es conocer que es lo que necesitara la empresa para mantenerlo en funcionamiento y se expresan de manera cuantitativa (Morales & Morales, 2014). Se realiza haciendo una estimulación, de las proyecciones de ingresos, gastos y recursos financieros que se va necesitar en más de dos años.

Según Apaza (2013) sostiene que:

Planes Financieros a Largo Plazo (Estratégicos)

Es la actividad financiera que se prepara a largo plazo, dichos planes abarcan desde los cinco a diez años, esta información se tiene que ir verificando de forma consecutiva para ir conociendo poco a poco las necesidades fijas, las utilidades planeadas, las deudas que tiene la empresa para que año a año se pueda consolidar (Apaza, 2013). En lo general realizan este plan las empresas que obtienen utilidades anuales, que mantienen altos niveles de incertidumbre, por ejemplo, las empresas que mantienen sus rotaciones de ventas una o dos veces por año.

Planeación de corto plazo (de efectivo)

Estos planes son creados para menos de dos periodos, donde se refleja la proyección de ventas, y los gastos, esta información se puede reunir de los estados financieros (Apaza, 2013). Esta estrategia ayudara a conseguir las metas que se han propuesto a corto tiempo.

Según (Apaza, 2013) sostiene que el plan a corto plazo permite:

Dar crecimiento y equilibrio financiero a la empresa, para ello se necesita:

- Que la empresa con sus cobranzas a sus clientes pueda también pagar las deudas
- Que la empresa pueda pagar futuras deudas con futuras cobranzas realizando abastecimientos adecuadas.
- Que la empresa tenga efectivo cuando se requiera invertir en el activo no corriente por ejemplo para compra de mercadería por el pedido de un nuevo cliente.

- Que la empresa tenga un buen historial financiero, para que cuando se presenten hechos imprevistos pueda afrontarlo.

De acuerdo a Ramírez (2013) comenta que no puede ser mayor a doce meses la planificación financiera a corto plazo, y este periodo brinda mecanismos para definir políticas puntuales para la cobranza a los clientes, el pago a las empresas y el mantenimiento de stocks en el almacén.

Plan financiero de emergencia

Este plan se realiza para enfrentar sucesos inesperados que se pueden presentar en las organizaciones, y se deben tomar medidas con suficiente antelación para reaccionar de forma apropiada los contratiempos financieros y así obtener una respuesta correcta y en consecuencia dominar el atraso en las alternativas de solución de los diversos problemas que se puedan presentar.

Según menciona. Aqueda (1992) el objetivo principal del plan de emergencia es disminuirla demora de una respuesta de un conflicto financiero.

Elementos del plan de emergencia

- Establecer los medios correctos ante las dificultades financieras para que no se demore en encontrar la solución o mejor opción.
- Establecer quienes serán las personas que pueden tomar una decisión, en que momento lo pueden hacer y la responsabilidad que tendrá que asumir, para evitar mayores dificultades en la situación.

La dirección de la empresa no se puede delegar, si bien es cierto que no depende del plan que existan dificultades financieras, tampoco quiere decir que haya una mala gestión, pero el único responsable es la dirección. Ahora bien, las medidas tomadas ante las dificultades ayudaran a que se pueda dar solución rápidamente y se puede dar de la siguiente manera;

- a. Medidas temporales: busca la manera de anticipar los ingresos de fondos y aplazar las salidas, sin perturbar sus volúmenes.
- b. Medidas cuantitativas: buscan tener efectivo en operaciones de grandes escalas
- c. Medidas en relación con la escala: buscan cambios en la política financiera para tener efectivo cuando exista dificultades.
- d. Medidas excepcionales: busca no mantenerse en la misma decisión, sino que al contrario invierte bruscamente con el fin de aportar más cantidad de efectivo o activos.

Los planes de emergencia deben ser reservados, no se puede publicar para el personal de la empresa, ya que se puede pasar malos datos de que la empresa está pasando por tiempos difíciles cuando no es así.

Presupuestos financieros

Definición, es la proyección de ingresos o salidas que se efectúan en un espacio definitivo, también son los recursos económicos y financieros que pueden llegar a modificar los resultados premeditados de la compañía. Asimismo, es un elemento dinámico que necesita actualizaciones permanentes, que pueden afectar en forma directa a la estructura del presupuesto.

Presupuestos

Para Pere (2000) detalla los presupuestos como un plan minucioso donde se muestra las suposiciones de ingresos, así como las necesidades de negocio, los recursos materia prima y financieros en un lapso de tiempo. Esta estimación programada está expresado en términos monetarios.

Tipos de presupuesto

Presupuesto de egresos

Señala el valor del dinero que se va gastar, es todo lo opuesto a los ingresos, los egresos que se realiza en todos los espacios de la empresa. Este presupuesto es primordial ya que no se puede mantener a una empresa sin gastos, e incluso la primera operación que realiza la es una salida (gasto).

En el presupuesto de egresos se puede visualizar;

- El costo de la producción, costo de la mercadería, materia prima.
- Los gastos administrativos, notariales, contables, etc.
- Los gastos de ventas, de representación, reuniones, socios.
- Los gastos de impuestos, pago del igr, renta entre otros.
- Los gastos de inversiones a largo plazo, entre otros egresos.
- La planilla de los trabajadores, seguro onp, etc.

Presupuesto de ingresos

Este presupuesto en primer lugar debe ser elaborado por el área de ventas y de acuerdo a los objetivos y metas que tengan trazados., asimismo, es el primer paso para realizar el programa presupuestal y está formado por las ventas y otros ingresos que se puedan efectuar en la empresa. Según explico en su libro(Van & Wachowicz, 2010).

Presupuesto de ventas

De acuerdo a lo explicado por (Van & Wachowicz, 2010);

Este presupuesto a lo largo del tiempo ha sido muy útil para pronósticos de manera muy apropiada, los datos para este presupuesto deben ser realistas y también debe incentivar a los vendedores a poder llegar a la meta de acuerdo a lo proyectado. Mientras mayor sea las ventas, más es el presupuesto de fabricación, esta depende de las ventas para satisfacer la demanda.

Presupuesto de otros ingresos

Se detalló en Van & Wachowicz (2010) que;

Estos ingresos no dependen de la actividad económica de la empresa, ni del rubro, son ingresos convenientes y extraños que no se efectúan muy seguido al giro del negocio, por ejemplo, hipotecas, prestamos familiares o bancarios, aumento de capital o por la venta de algún activo que ya no se esté usando, por la venta de materiales que están en producción o de compras mal hechas o que están en deterioro.

El presupuesto de producción

Según Pacheco (2015) se debe calcular primero las ventas para hacer el inventario como patrón para la producción.

- Los tipos de insumos, las cantidades de cuanto se va necesitar de acuerdo a las ventas previstas.
- La mano de obra, costos por hora y exigencias de fondos
- Los gastos indirectos, por ejemplo, todo lo que no entra en el producto, pero que se gastó para adquirirlo.
- Cambios en activos fijos para retornarlo más eficiente y así terminar la producción necesaria para vender en escenarios benéficas.

El presupuesto de compras

Según (Pacheco, 2015). Para realizar el presupuesto de compras, en primer lugar, se debe definir que es el área de gerencia de compras quienes deben hacerlo, ya que, por ejemplo, en la adquisición de materia prima los costos, las líneas de crédito, la calidad del producto, los plazos de entrega, los descuentos entre otros, son ellos los que pueden negociar directamente con el proveedor.

También es necesario tener en cuenta la cantidad que se va producir para indicar volúmenes adecuados.

Después que se han definitivo las cantidades de material que se necesitan para la producción presupuestada, se dispondrá estimar el presupuesto de compras.

El presupuesto de gastos de venta

De acuerdo a (Van & Wachowicz, 2010). Son aquellos gastos que se realizan desde antes que se realice la venta hasta que el producto este en las manos del cliente, por ejemplo, los gastos de movilidad para visitar al cliente, la publicidad, el pago a los vendedores, el transporte del pedido, entre otras actividades que se tengan que realizar para finiquitar la venta. Es relevante poder tomar en cuenta como gastos fijos o variados en el transcurso del tiempo.

En el presupuesto de gastos de administración

Explica el autor (Pacheco, 2015). Que es importante de cada departamento o área de la empresa realice su propio presupuesto de gastos administrativos y no una en general, para que cada área pueda desarrollar sus metas, por ende, cumplir sus objetivos y nada impida que se obtenga buenos resultados.

Los autores (Van & Wachowicz, 2010). También explican que los gastos administrativos provienen de todas las funciones que se realicen en la empresa, por ejemplo, los útiles de oficina, útiles de limpieza, gastos de representación, de trámites administrativos y ejecutivos, contables, legales, honorarios de contadores abogados, entre otros. Para poder tener una determinación es primordial basarse de los gastos de meses anteriores para poder precisar lo que se necesitara más delante de manera fija o variable.

El presupuesto de gastos financieros

Según los autores Van & Wachowicz (2010) detallan que;

Para poder definir bien estos gastos es importante basarse en gastos bancarios, como, por ejemplo, los intereses que se obtuvo por un préstamo, las comisiones y mantenimiento de la cuenta

corriente, los costos de financiamiento e impuestos y todo lo financiado por el banco para que la empresa tenga capital de trabajo.

Flujo de efectivo:

Es la situación que refleja cuanto de efectivo tiene una empresa después de los gastos, asimismo, brinda información sobre los cargos y abonos de dinero en un terminante tiempo, por otro lado, se puede decir que es la diferencia de ingresos y retiros de efectivo que realiza la empresa.

En su libro los autores Van & Wachowicz (2010) explican sobre el flujo de efectivo;

El flujo de efectivo tiene como objetivo primordial dar a conocer la cantidad de ingresos y egresos de efectivo que tiene la compañía, pero en un tiempo establecido, y las distribuye en tres cualidades; a) actividades operativas, b) de inversión y c) de financiamiento. Según la norma contable N° 95 de los estados financieros, con el fin de que las autoridades de la empresa puedan evaluar y conocer:

- La magnitud de la empresa para concebir ingresos de efectivo en el futuro, y, asimismo, afrontar los pagos de las deudas e intereses de préstamos.
- Cuanto de financiamiento externo necesita la empresa
- Las causas que existe entre las entradas y el flujo de efectivo neto frente a las operaciones

Tabla 7.4

Actividades de
operación, inversión
y financiamiento

FLUJOS DE ENTRADA Y SALIDA DE EFECTIVO*	EXPLICACIÓN
Actividades operativas Flujos de entrada De la venta de bienes o servicios Del rendimiento sobre préstamos (ingreso por interés) y capital de accionistas (ingreso por dividendos)** Flujos de salida Para pagar a proveedores de inventario Para pagar a empleados por sus servicios Para pagar a los prestamistas (interés)** Para pagar al gobierno los impuestos Para pagar a otros proveedores por otros gastos de operación	Muestra el efecto de las transacciones no definidas como invertir o financiar actividades. Estos flujos de efectivo en general son los efectos en el efectivo de las transacciones que entran en la determinación del ingreso neto. Así, vemos elementos en los que no todos los usuarios de los estados ven como flujos "de operación": elementos como los dividendos e intereses recibidos, al igual que el interés pagado.
Actividades de inversión Flujos de entrada De la venta de activos fijos (propiedad, plantas y equipo) De la venta de deuda o capital de acciones (diferentes al equivalentes en efectivo) de otros elementos Flujos de salida Para adquirir activos fijos (propiedad, plantas y equipo) Para comprar deuda o acciones de otras entidades	Muestra el efecto de comprar y vender activos fijos y deuda o acciones de otras entidades.
Actividades de financiamiento Flujos de entrada De préstamos solicitados De la venta de acciones de la propia empresa Flujos de salida Para pagar cantidades solicitadas en préstamo (principal) Para readquirir acciones de la propia empresa Para pagar dividendos a los accionistas	Muestra el impacto de todas las transacciones en efectivo con accionistas y de las transacciones de solicitud de préstamos y de pago a los prestamistas.

*Estos flujos de entrada y de salida son típicos de una firma no financiera y se clasifican de acuerdo con las definiciones de operación, inversión y actividad financiera de la SFAS número 95.

** Parecería lógico clasificar interés y dividendos "recibidos" como flujos de entrada de inversión, y el interés "pagado" como flujo de salida financiera. De hecho, tres de siete de los miembros del Consejo de estándares de contabilidad financiera no están de acuerdo en clasificar el interés recibido, los dividendos recibidos y el interés pagado como flujos de efectivo de las actividades operativas; sin embargo, la mayoría hace valer su opinión.

Figura 1 Flujos de entrada y salida de efectivo

Análisis del estado del flujo de efectivo:

Tiene como objetivo primordial que el empresario tenga un perfil detallado de las actividades de operación, inversión y financieras que tengan que ver con el efectivo de la empresa Van & Wachowicz (2010). Ayuda al contribuyente a conocer las debilidades y fortalezas para fortalecer a su empresa, un flujo de efectivo con señal positiva, no siempre asegura la victoria de la empresa, pero si previene al flujo de efectivo negativo al considerar que el encargado debe evaluar las deudas y los dividendos de su empresa, quizá este solicitando mucho financiamiento para mantenerla en funcionamiento y eso es una señal peligrosa.

Pronóstico del flujo de efectivo

Por medio del flujo de efectivo los gerentes de la compañía pueden tener amplias condiciones para conocer las necesidades de efectivo en futuros tiempos, asimismo va poder buscar solución para adquirir efectivo y controlarlo y de esta manera tener liquidez Van & Wachowicz (2010). Es recomendable realizar presupuestos mensuales pues va permitir estar al tanto los ingresos y egresos de efectivo de forma más detallada. Asimismo, permite que el dinero no se mantenga inactivo al contrario busca lograr el mayor rendimiento para la empresa.

El pronóstico de ventas

Según (Mancias, 2018). Menciona en su página web, que el pronóstico de ventas es el cálculo o la estimación de o que se va vender en el futuro durante un tiempo establecido. Esta puede ser calculado por medio de la demanda del mercado, revisando los consumidores mediante un programa o usando el marketing. Este pronóstico admite también a que todo lo planeado se pueda ser realidad.

Según (Van & Wachowicz, 2010). Los directores del área de ventas evalúan los planes de venta que tienen los vendedores, asimismo realiza un análisis interno y externo para un pronóstico final, esta también debe está basada en la demanda.

Cobros y otras entradas de efectivo

Después de haber pronosticado lo que se va vender, prosigue las cobranzas de las mismas, están las que se realizan al contado (se entrega el producto y se cobra el mismo día) y las que se realizan a crédito (existe un plazo de días después de entregar el pedido). Las cobranzas dependen del tipo de acuerdo que se lleve con el cliente y las estrategias de cobranza que tiene la empresa. Por ejemplo, veamos la figura que sigue después de estas líneas;

Pacific Jams Company ofrece crédito a 30 días después de la fecha de facturación. Un promedio del 90% de las cuentas por cobrar es un mes después de la fecha de venta, y la diferencia 10% es dos meses después de dicha fecha si no se presentan perdidas por cuentas incobrables. Además, en promedio, 10% de las ventas totales son operaciones en efectivo.

Tabla 7.7

Calendario de ventas proyectadas y cobranza de enero a junio (en miles)

	NOV.	DIC.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAYO	JUN.
<i>Marco A: Ventas</i>								
Ventas a crédito, 90%	\$270.0	\$315.0	\$225.0	\$180.0	\$225.0	\$270.0	\$315.0	\$342.0
Ventas al contado, 10%	30.0	35.0	25.0	20.0	25.0	30.0	35.0	38.0
Ventas totales, 100%	<u>\$300.0</u>	<u>\$350.0</u>	<u>\$250.0</u>	<u>\$200.0</u>	<u>\$250.0</u>	<u>\$300.0</u>	<u>\$350.0</u>	<u>\$380.0</u>
<i>Marco B: Cobranza</i>								
Ventas al contado este mes			\$ 25.0	\$ 20.0	\$ 25.0	\$ 30.0	\$ 35.0	\$ 38.0
90% de ventas a crédito del mes pasado			283.5	202.5	162.0	202.5	243.0	283.5
10% de ventas a crédito de hace 2 meses			27.0	31.5	22.5	18.0	22.5	27.0
Total de ingresos por ventas			<u>\$355.5</u>	<u>\$254.0</u>	<u>\$209.5</u>	<u>\$250.5</u>	<u>\$300.5</u>	<u>\$348.5</u>

Figura 2 Esquemas de ventajas y cobros proyectados de enero a junio (en miles).

Este esquema A aparece como esquema B en la tabla 7-7. En el caso de enero, observamos que las ventas totales se estiman en \$250,000 de los cuales, \$25,000 son ventas en efectivo (Van & Wachowicz, 2010). De esos \$225,000 en ventas a crédito se espera que el 90%, es decir \$202,500, sea recuperado en febrero, y el restante 10%, o \$22,500, sean cobrados en marzo. Asimismo, se calcula que el cobro en otros meses será del mismo porcentaje. No obstante, la empresa debe estar lista para cambiar sus premisas con respecto al cobro cuando se registre un cambio fundamental en los hábitos de pago de sus clientes.

Gastos

En los gastos de producción, después de formar un proyecto de la cantidad que se va vender, se puede calcular los materiales, activos fijos y mano de obra que se va necesitar para producir (Van & Wachowicz, 2010). Ahora bien, así como para las cobranzas de las ventas existe un crédito de 30 días, es recomendable que para los proveedores también haya acuerdos de créditos con el fin de equilibrar los ingresos y salidas de efectivo. Con respecto a la mano de obra suele variar de

acuerdo a la cantidad de producción que se va necesitar, más cuando existe mayor demanda, se necesita horas extras de los colaboradores. Por otro lado, para otros gastos se incluye, los gastos de luz, agua, arbitrios, mantenimiento, mano de obra indirecta y otros materiales o suministros necesarios para la producción.

1.3.2 Dirección estratégica

Son los proyectos que tiene la empresa que comprueba la existencia y justifica sus actividades, estos están basados de acuerdo a la misión y visión de la compañía (Harrison & Caron, 2009). Por este medio se podrá definir los objetivos para el desempeño en el trabajo dentro y fuera de la empresa.

Según (Trenza, 2018).Menciona que por medio de la dirección estratégica se puede conseguir el éxito de la empresa, esta misma permite convertir las dificultades en oportunidades, logrando que el empresario pueda crear estrategias que impulsen lograr los objetivos trazados.

Según la obra editada por Publicaciones Vértice (2008) explica que;

Visión, misión y valores de empresa

Visión de la empresa

La visión de la empresa es lo que indica a dónde quiere llegar la empresa, cuál es su objetivo o aquello que quiere convertirse a largo plazo (Vértice, 2008). Por medio de la misión se puede expresar quienes son como empresa, mezclar las experiencias, creencias, sensaciones de dos socios que deciden crear una empresa, una de las características es que tiene que ser clara y visible para que todos puedan entenderlo y verlo. Es visionar sin límites para que se demuestre ante el público y se mantenga en la mente de los clientes, esta se puede realizar de acuerdo a la satisfacción que puedas brindar en tu producto o servicio.

Se puede medir de un enfoque cuantitativo, quiere decir que se mide en termino monetarios, un enfoque competitivo, tiene que ver de cómo voy a ser frente a mi competencia, y, por último, enfoque superlativo, donde define quien quieres ser, el mejor, el más importante.

Misión de la empresa

En la misión se define que actividades realizara la empresa, todo lo que tenga que ver con el rubro de la empresa, define su razón de ser, el motivo por el cual se creó(Publicaciones Vértice, 2008).Es la razón más importante de la empresa, es el por qué existimos en el ámbito empresarial, cuales son las características que me hacen único.

Para que sea más claro es importante que el empresario se realice estas preguntas según Publicaciones Vértice (2008) se refiere a;

- Porque la empresa está en el mercado cual es el motivo
- A que se va dedicar mi empresa.
- A dónde quieres llegar con tu empresa de aquí a 5 años.
- A qué tipo de mercado te vas a dirigir, quienes serán tus clientes
- Que le voy a ofrecer a mi cliente
- Ya sabes quienes son tus clientes y proveedores
- Cuál es la característica que define a tu empresa
- Puedo incorporar algo innovador en el producto o servicio que ofrezco
- Que necesidades tengo para adecuarme a lo que se viene en el futuro.
- Cuáles son mis dudas como empresario

Los valores de la empresa

Se logra comprender que es una guía para todos los miembros de la empresa, con el fin de que puedan comportarse de manera adecuada no solo con los clientes, sino también con los compañeros

de trabajo (Publicaciones Vértice, 2008). De alguna manera ayuda en mantener un ambiente de trabajo saludable, pues crea políticas de trabajo y alternativas para la toma de decisiones.

Los valores determinan el comportamiento dentro y fuera de la empresa, así como las creencias, mencionare algunas de sus características;

- Los valores deben ser compartidos, no debe estar solo en un área, sino en toda la empresa.
- Deben contar más de una palabra, por ejemplo, la puntualidad te brinda mayores oportunidades.
- En todo momento guía nuestro comportamiento
- Determina las expectativas que tengo con los colaboradores, clientes y proveedores.

La cultura de empresa

La cultura de la empresa es más de lo que se puede ver, es la conducta de la empresa frente a situaciones imprevistas y busca crear ideas de comportamiento. En la mayoría de empresas enseñan valores de la empresa, pero ahora se está compartiendo un modo correcto de distinguir, introducir y estimar los problemas (Publicaciones Vértice, 2008). Algunos lo llaman creencias, pero lo más importante es que los colaboradores deben saber cómo se debe actuar frente a dos grandes problemas, que es la adaptación al entorno y la integración interna. Se recomienda, invertir tiempo y concretar reglas o rutinas para que el cambio sea más sencillo y rápido de lo contrario es posible que sea embarazoso y no se llegue a producir ningún cambio.

Es la forma de actuar frente a los problemas, amenazas, oportunidades y frente a los cambios empresariales, cada tipo de negocio se beneficia en una determinada cultura para desempeñarse mejor, por ejemplo, una empresa puede llegar a trabajar mejor con proveedores cuando las culturas son similares.

Elementos para identificar la cultura;

Según (Publicaciones Vértice, 2008). Menciona;

Elementos explícitos: Reglamento interno

- Los horarios de trabajo y horarios de descanso
- Los tipos de remuneraciones
- Las fechas del día de pago
- Los colaboradores están obligados a cumplir ciertas normas en la empresa
- Los trabajadores pueden plantear reclamos o sugerencias de los cargos más altos (ejecutivos).
- Los castigos que se pueden ejercer por el incumplimiento de las reglas internas.

Elementos implícitos: Actitudes en la empresa

- El trato entre operarios, empleadores, ejecutivos, así como la libre expresión entre todo el equipo.
- Tener en claro y hacer frente la calidad del producto que ofrecemos.
- Analizar a conciencia las ideas antes de desecharlas.
- No tomar decisiones apresuradas, sin antes consultar a los que les pueda afectar.

La cultura de la empresa, es cumplir con los reglamentos internos de la compañía, para ello es importante comunicar a todos los colaboradores que existen reglas dentro de la empresa y los colaboradores deben estar dispuestos a llevarlo a cabo, con el fin de trabajar de forma ordenada y mantener un ambiente armónico.

1.3.3 Toma de decisiones

“Es un proceso en que se identifica los problemas y oportunidades para resolverlos después. Es un esfuerzo que se hace antes y después de escoger una alternativa” (Daft, 2004, p. 273). En otras palabras, la toma de decisión en las microempresas por lo general es aplicado por los mismos

dueños y para ello deben evaluar, analizar previamente los resultados y consecuencias para sus empresas.

Los siguientes autores explican en su libro sobre la toma de decisión financiera;

De acuerdo a la deficinion de los autores, para poder empezar con la creacion de una empresa se comienza decidiendo cual sera el rubro o el tipo de actividades que realizará(Bodie & Merton, 2003). Es una determinacion que se efectua frente a algo que esta sucediendo o que va suceder, asimismo permite decidir ante los desafios cotidianos de la organización.

Decisiones del presupuesto de capital

El presupuesto del capital, se efectúa después de decidir a qué se va dedicar la empresa, consiste en analizar el plan de todo lo que se va necesitar para poner en practica la inversión (Bodie & Merton, 2003). Por ejemplo, cuanto me va costar alquilar una oficina, el personal, la mercadería, todo lo necesario para poner en marcha el negocio, a esto se le llama proceso. Asimismo, consiste el tener nuevas ideas de inversión, para poder decidir cuál es el más viable y efectuarlo.

Decisiones estructura de capital

Las decisiones de estructura de capital se efectua a continuacion del presupuesto del capital y busca tener un plan alternativo que sea viable para la empresa (Bodie & Merton, 2003). De acuerdo a ello elegir el mejor y buscar como financiar la inversion. En esta estructura se puede comprobar quienes seran los beneficiados de acuerdo a categorias, por ejemplo, el pago a los accionistas. Asimismo, ayuda a decidir que personal estará encargado de la administracion de la empresa.

Decisiones de la administración del capital de trabajo

La toma de decision que refiere a la administracion del capital del trabajo se puede decir que es la más importante, ya que depende de ello que la empresa tenga éxito(Bodie & Merton, 2003). Esta consiste en que la persona encargada debe mantener las cuentas por cobrar y por pagar

coordinadamente estructurada para que no haya déficit o de antemano anticipar a la empresa en buscar alternativas para hacer frente a las obligaciones a corto plazo y prevenir el cierre de la empresa. Aun los mejores planes se pueden dañar por la falta de intereses en los asuntos cotidianos diarios de la empresa, con el flujo de efectivo.

Modelos de la Toma de Decisiones

Debido a que el proceso de toma de decisiones es el más relevante para la empresa, los sistemas diseñados son una verdadera ayuda, ya que manejan información que reducen problemas complejos y proporcionan un medio para predecir el resultado de la decisión.

Según el criterio con que se toma las decisiones se suele tener las siguientes categorías:

Modelo Clásico

Este modelo de decisión fue creado para que la empresa pueda tomar decisiones que ayuden a obtener mayores ingresos económicos, de la siguiente manera.

- Se debe tener en claro cuál es el problema.
- El gerente debe reunir toda la información posible para minimizar la incertidumbre.
- El gerente debe aumentar el rendimiento económico de la empresa
- El gerente debe fomentar la cultura y valores en la empresa que ayuden a lograr los objetivos y metas trazadas desde el principio. Según (Daft, 2004).

Modelo Administrativo

Este tipo de decisiones se toman en momento realmente difíciles, pues no existió ninguna programación previa que ayude a minimizar la incertidumbre.

Se fundamentan en:

- No existe un acuerdo entre los ejecutivos, hay contrarias y por ende no se han cumplido las metas.

- La información, los recursos y procedimientos son escasos.
- Los gerentes no buscan maximizar a la empresa con sus decisiones, sino que solo, buscan

soluciones que contenten a los socios. Según (Daft, 2004)

Modelo Político

Son decisiones no programadas, mantiene poca información y también los gerentes no concuerdan con las metas, este modelo es útil para tomar decisiones en condiciones de incertidumbre.

Se funda en:

- Las empresas no comparten las mismas metas y valores
- No cuentan con información completa y es confusa
- Los gerentes no están capacitados, les falta capacidad para nivelarse con los demás gerentes y proporcionar información de calidad.
- Existe discusión entre miembros de la empresa. Según (Daft, 2004)

Origen de la cobranza coactiva

Cierto es que la Constitución política del estado no estipula la naturaleza del procedimiento de cobranza coactiva de tributos, pero si encontramos en dicho cuerpo sustantivo, numeral 17 del artículo 118°, en el que se establece que corresponde al presidente de la Republica administrar la hacienda pública, lo que en buena cuenta se entiende que la Administración Tributaria es plena competencia del poder Ejecutivo y no de ningún otro poder.

Es el Código Tributario el que señala que el procedimiento de cobranza coactiva es de naturaleza administrativa, cuando en su artículo 114° establece que la cobranza coactiva de las deudas tributarias es facultad de la Administración Tributaria y se ejerce a través del ejecutor coactivo.

En el primer modelo de Código Tributario para América Latina, elaborado por OEA/BID en el año 1967, vamos a encontrar una cobranza coactiva apoyada en la forma jurisdiccional, lo que podríamos considerar como resultado de una Escuela clásica, mientras que en el modelo de Código Tributario para América Latina elaborado por el CIAT, del año 1997, estaríamos frente a una corte administrativo, lo que muchos entenderían como la Escuela Moderna; al fin y al cabo, optar por una de ellas solo será un tema de decisión política.

Históricamente, el ejecutor coactivo en la antigua Roma, era la persona responsable desde su cobranza, conservación hasta su utilización a solicitud del emperador. En nuestros días, el Decreto Legislativo N° 767, en su segunda disposición precisa que los actuales jueces coactivos, se denominara Ejecutores coactivos, quiere decir que el ejecutor no está vinculado al ámbito jurisdiccional, no forman parte de la organización del Poder Judicial, pues dependen exclusivamente de la Administración Pública.

Cuentan los autores sobre la recaudación de los impuestos en los años 1990;

Although the use of coercion in poll tax collection was continued by the new governments, it was not applied as vigorously and consistently as earlier. The much wider differences in compliance rates across districts in the 1990s indicate this, as does the generally falling total revenue collection from poll taxes after independence. Both trends discourage quasi-voluntary compliance without which tax collection becomes both economically and politically costly (Brautigan, Fjeldstad, & Moore, 2008, p.129)

En la década de los 90 se recaudaba más impuestos a comparación de los últimos años, después de la independencia el gobierno tenía menos recaudación, pues la tasa de impuestos había subido y el poco vigor y consistencia en cobrar los impuestos desalentaban a la población a cumplir con el pago voluntariamente y ahora políticamente la recaudación se hace más costosa.

Cobranza coactiva:

Definición:

De acuerdo a la definición del autor se puede comprender, que las empresas son notificadas para un procedimiento de cobranza coactiva cuando mantienen deudas de impuestos y que hasta la fecha no ha podido pagar(Snchz, 2014). Este empieza con la notificación previa al deudor.

Según Tribunal Fiscal; La Sunat a pesar de que tenga la autoridad de efectuar el procedimiento de cobranza coactiva, debe hacerlo sin agredir los derechos del contribuyente deudor, pues este se lleva a cabo bajo el marco jurídico.

El procedimiento ejecutivo en el Perú es de carácter administrativo y su organización y funciones están ceñidas a las pautas establecidas independientemente, tales como el Código Tributario y la Ley N° 26979.

1.3.4. El procedimiento de cobranza coactiva

Es el conjunto de actividades y formas regidas por el derecho procesal, que se inician desde que la autoridad pública interviene al tener conocimiento del hecho. Es por ello que la cobranza coactiva se considera un procedimiento porque busca de forma obligatoria efectuar los créditos y derechos de las entidades estatales. (Noriega, 2013, p. 77)

Este procedimiento busca que las entidades públicas en este caso la Sunat recuperen el crédito que el contribuyente declaró tener, después de enterarse que no se realizó el abono del mismo.

Consiste en una cadena de hechos, dentro de un procedimiento, realizados por el Estado, representado por el ejecutor coactivo, a fin de proceder coactivamente en contra de los contribuyentes que no hayan cumplido en forma voluntaria sus obligaciones tributarias dentro del plazo fijado por la ley. (Noriega, 2013, p. 55)

Es el procedimiento esta representado por el jecutor ejecutivo quien tiene la autoridad de trabar medidas para realizar la cobranza de los contribuyentes que no pagan de forma deliberada sus impuestos.

El conjunto de actos de coerción dirigidos al cobro de una deuda. De conformidad con el Art. 114° del código tributario esta facultad de cobranza a cargo de la Administración tributaria, se ejerce a través del ejecutor coactivo y se rige por las normas contenidas por el título II del Libro III del Código Tributario. (Aguilar, 2013, p. 447)

El procedimiento de cobranza coactiva está basado según el código tributario, busca lograr el cobro del impuesto.

Según (Chil, 2007, p.10) define “como la posibilidad de las entidades públicas de ejercer actos de coerción con la finalidad de hacer efectivos los actos administrativos emitidos por estas evitando recurrir al Poder Judicial”. Dicho de otra manera, la cobranza coactiva es el último procedimiento que utiliza la administración para realizar el cobro de la deuda tributaria, es el proceso para conseguir de forma coactiva (forzada) que el contribuyente pague la obligación tributaria.

Ejecutor coactivo

Es aquella persona que ejerce las acciones de coerción, es quien efectúa el cobro de las deudas exigibles, quien tendrá las diversas funciones que se explicará en las siguientes líneas.

Según menciona en su libro (Aguilar, 2013). detalla;

Artículo 114°. - Cobranza coactiva como facultad de la administración tributaria

La administración tributaria por medio del ejecutor coactivo ejerce su derecho de actuar con el procedimiento de cobranza coactiva y deben estar guiadas en base a los que indica el código tributario.

Para tener el cargo de ejecutor coactivo se detalla;

- a) Contar con pleno goce de sus servicios y ser ciudadano activo.
- b) Tener los estudios, así como título de la carrera como abogado
- c) No tener algún proceso por delito, ni haber sido condenado.
- d) No haber sido retirado de trabajos anteriores por faltas graves laborables
- e) Mantener pleno conocimiento y experiencia de la especialidad tributaria
- f) No tener vínculo con ninguna incompatibilidad por la ley.

El ejecutor coactivo es aquella persona que tiene la potestad de dar seguimiento a los contribuyentes que no pagan sus impuestos de forma puntual y busca la manera de realizar la cobranza de forma involuntaria, trabajando a la mano con sus auxiliares, asimismo para ejercer ese cargo es necesario cumplir con ciertos requisitos uno de los más importantes es, por ejemplo, ser titulado como abogado, no haber sido destituido de la carrera, ni involucrado en algún delito, entre otros.

El mismo autor (Aguilar, 2013). Menciona las facultades del ejecutor coactivo;

Artículo 116°. – Algunas potestades del ejecutor coactivo

- a) Comprobar la deuda que mantiene el contribuyente para empezar con el procedimiento de cobranza coactiva, podrá ordenar, cambiar o reemplazar las diversas medidas cautelares según se detallan en el Art. 118°, asimismo podrá dar de alta las medidas siempre y cuando esta sea mayor a la deuda exigible.
- b) Solicitar información a otras entidades, sea pública o privadas, a pesar de que estas medidas sean diferentes a las cautelares, también podrá procesar garantías para la Administración por las deudas del contribuyente sea de actividades públicas o privadas.

- c) Según el Art. 119, también puede suspender el procedimiento o concluirlo, asimismo se puede ubicar en cualquier lugar para colocar afiches u otros comunicados, bajo la responsabilidad del deudor, previo comunicado del procedimiento coactivo.
- d) Deberá aceptar la disposición del Tribunal fiscal, aun cuando solicite la devolución de los bienes embargados.
- e) Tiene la facultad de decidir el procedimiento y remate de los bienes embargados, establecer las medidas cautelares previas y por ultimo solicitar información a terceros sobre el deudor tributario.

El ejecutor coactivo tiene la potestad de investigar al deudor tributario, dictar medidas cautelares, solicitar información a la empresa, suspender las medidas de embargo, realizar la devolución de lo embargado siempre que el Tribunal Fiscal se lo ordene, enviar a remate los bienes embargados entre otros.

Deuda exigible coactivamente

Se considera deuda exigible, cuando la deuda tributaria no ha sido pagada a partir del día siguiente de su fecha de vencimiento y dicho aprieto empieza a generar intereses moratorios. Es exigible coactivamente cuando ocurren las siguientes circunstancias según el artículo 115 del código tributario.

El autor Aguilar (2013). A continuación, detalla;

Quiere decir que da lugar a acciones de coerción;

- a) Por la pérdida de fraccionamiento, Sunat emite órdenes de pago o multas establecidas según la Ley, esta se establece cuando el contribuyente deja de pagar las cuotas del fraccionamiento.

- b) La establecida mediante resolución de determinación o de multa reclamadas fuera del plazo establecido para la interposición del recurso, siempre que no se cumpla con presentar la carta fianza respectiva conforme con lo dispuesto en el Artículo 137°.
- c) De acuerdo al Art. 137°, se efectúan resoluciones de multas u de determinación, cuando no se haya presentado la respectiva carta fianza.
- d) La que constituya en orden de pago comunicada conforme a ley.
- e) Los gastos que la administración tuvo que realizar durante el procedimiento de cobranza coactiva, también los gastos que se incurran según el Art. 56° y 58°.

Por la pérdida de fraccionamiento cuando el contribuyente deja de pagar las cuotas en del cronograma, por multas u órdenes de pago, las resoluciones establecidas por el Tribunal fiscal, los gastos que realiza el fisco para ejercer el procedimiento de cobranza coactiva o por las medidas cautelares.

Notificación al deudor tributario

Una notificación es un documento que refleja la resolución comunicada, en otras palabras, es una forma de comunicarse formalmente con el fin de dar a conocer una noticia con un propósito cierto.

Empieza con la notificación efectuada por el fisco representado por el ejecutor coactivo según el artículo 117 del código tributario, este documento contiene una disposición de cancelación de la deuda dentro de siete días hábiles, bajo advertencia de dictarse medidas cautelares o iniciarse la ejecución forzada (Aguilar, 2013). En la resolución de ejecución de cobranza coactiva debe figurar el nombre del deudor tributario, el número de orden de pago o la resolución que esta por cobrar, el importe e intereses de la deuda, el código del tributo o multa con el periodo correspondiente.

En caso de que la cobranza se realice indebidamente el ejecutor coactivo no debe pagar a la administración los gastos incurridos por la misma, pero si se efectuó de manera adecuada, el ejecutor coactivo está obligado a cobrar al deudor todos los gastos incurridos desde el inicio del procedimiento y entregar a la administración. Por otro lado, cabe indicar que la administración no realizara procedimiento de cobranza coactiva a contribuyentes que tengan deudas pequeñas, sino que buscará efectuarlo cuando se acumulen de varios periodos o diferentes tipos de tributos (Aguilar, 2013).

Medidas cautelares previas

Antes de que inicie el procedimiento de cobranza coactiva, el ejecutor coactivo puede decretar medidas cautelares previas, asimismo, puede tomar esta medida cuando el proceso de fiscalización o verificación lo amerite, incluso se puede dar antes de que se emita la Resolución de Determinación, de multa u orden de pago.

Las medidas cautelares previas se inician después de haber vencido los siete días de plazo que tenía el contribuyente después de la notificación al buzón de electrónico de la Sunat para el procedimiento de ejecución coactiva. Según el artículo N° 56 del código tributario, existen algunas acciones que debe evitar el contribuyente Peña (2011) afirma; que se debe evitar entregar documentos como declaraciones falsas o que tengan la finalidad de disminuir la base imponible, ocultar los bienes de la empresa o los pasivos que tengan, realizar actos engañosos en los libros contables o en sus registros del mismo así como en los balances o declaraciones juradas, efectuar cantidades o datos falsos para perjudicar al recaudador de impuestos, ocultar o arruinar los libros contables exigidos por ley o por la Superintendencia, asimismo el no presentar dentro del plazo los libros y registros de contabilidad que se estaban requiriendo relacionado con la deuda o solicitado por la Sunat, ahora para los contribuyentes que han sido establecidos como agentes de

retención o percepción, deben evitar no entregar los detalles de las operaciones según lo solicite la administración, por otro lado, no se debe solicitar devoluciones o reintegros de cualquier entorno con hechos falsos, o utilizar cualquier manera, engaño o astucia con el fin de pagar menos impuestos, no pasar a condición de no habido, tampoco ser moroso en los pagos, vender o rematar sus activos para evitar pagar la deuda y por ultimo no estar suscrito ante la Sunat.

Características de las medidas cautelares previas

Para que se efectúen las medidas cautelares previas deben estar apoyadas por las órdenes de pago, las multas, resoluciones de determinación u otras de reclamación.

Se puede entender que en lo general estas medidas no duran mas de un año, siempre que no exista una anulacion del reclamo hecho por el contribuyente, porque dicha medida se expanderia a dos años mas, después de este tiempo la Sunat tendra la obligacion de ordenar el levantamiento la medida (Aguilar, 2013). Asimismo, cuando la adminsitracion llegue a la conclusion de garantizas la deuda tributaria despues de una fiscalizacion, puede trabar las medidas necesarias y tendra treinta dias hábiles para notificar las resoluciones que corresponden, y el contribuyente puede solicitar mediante una carta fianza el levantamiento del importe trabado.

1.3.5 Ejecución forzada

Definición de ejecución forzada:

En otras palabras, la ejecución forzada es aplicada por el acreedor que tiene derechos de cobro, cuando el deudor no cumple con dar, hacer o no hacer sus obligaciones de manera voluntaria (Osterling & Castillo, 2005). Este tratamiento realiza por la Sunat, tiene la finalidad de cobrar la deuda de manera forzada.

La sunat podrá efectuar cualquier medida de embargo con el propósito de obtener el cobro de los impuestos, se puede aplicar despues de los siete dias habiles de plazo que dio la

administración al deudor (Chil, 2007). Todo esto establecido en el artículo N° 118 del código tributario. Existen medidas cautelares que Sunat puede efectuar, las que se detallaran a continuación

Tipos de medidas cautelares que se pueden adoptar dentro del procedimiento de cobranza coactiva

A pesar de que existe discrecionalidad frente a las medidas cautelares, es el ejecutor coactivo es quien decide si consumir o no las medidas cautelares, teniendo en cuenta que uno de las actividades frente a su responsabilidad es de recuperar la deuda tributaria y puede implementar cualquiera de las medidas señaladas en el código tributario, las mismas que Chil (2007) detalla en las siguientes líneas:

- A. Embargo en forma de intervención
- B. Embargo en forma de retención
- C. Embargo en forma de inscripción
- D. Embargo en forma de deposito
- E. Cualquier otra medida que asegure de manera adecuada la recuperación de la deuda.

Para conocer y afirmar que medidas cautelares se pueden trabar el autor (Peña, 2011). Detalla las medidas cautelares, explicando primero que se efectúa después de los 7 días hábiles que concedió la resolución de ejecución de cobranza coactiva y podrá aplicar; a) el embargo en forma de intervención en recaudación, b) embargo en forma de intervención en información, c) embargo en forma de administración, d) embargo en forma de depósito, con o sin extracción de bienes, e) embargo en forma de inscripción, por ultimo f) embargo en forma de retención.

Embargo en forma de intervención

Esta modalidad de embargo busca recaudar informacion del contribuyente deudor es por ello que el ejecutor coactivo designa a un tercero para que verifique los ingresos diarios de la empresa (Chil, 2007). Existen 3 modalidades de este embargo que son:

1. Intervención de información
2. Intervención en recaudación
3. Intervención en administración de bienes

Intervención de información

Este embargo se realiza por medio de un mediador. Chil (2007) menciona que este solicita sus cuentas por cobrar, sus activos fijos, libros de ventas, entre otros escritos de contabilidad con el fin de tener información para acoger una nueva medida.

Embargo en forma de intervención en recaudación

Se realiza con la intervención de más de dos personas con el fin de que vayan al establecimiento donde se aprecien los ingresos. Chil (2007) menciona que para ello se debe contar con una orden de embargo con el detalle del importe (valor) y se debe establecer las horas y días que se aplicará esta medida, según lo establece el Código Procesal Civil, para ello los interventores deberán hacer una acta de inventario inicial, final y de los ingresos y salidas de en cada punto de venta, con el fin de identificar un aproximado del dinero que será retenido por la medida de embargo importes que deberán ser atribuidos a la deuda tributaria, siguiendo los criterios de imputación del artículo N° 31 de código tributario, esta se puede dar hasta el día siguiente de la actividad y tendrá que ser informado al ejecutor coactivo.

Embargo en forma de intervención en administración de bienes

Este embargo consiste en que los intermediarios designados tendrán la calidad de administradores en la empresa. Chil (2007) refiere que los interventores recolecten las utilidades que puedan percibir los bienes embargados, por ejemplo, el administrador podrá cobrar los ingresos de los alquileres que se realicen de las maquinarias embargadas o en todo caso las utilidades del negocio, por otro lado, esto no quiere decir que el interventor tenga autoridad para tomar decisiones sobre los activos del contribuyente ni restringirá con su actuación el derecho de propiedad del deudor tributario.

Embargo en forma de retención

Tipos de medidas de embargo de retención

En forma de retención bancaria. Peña (2011) menciona, el ejecutor coactivo comunica a las entidades bancarias con el propósito de que retengan los importes de deuda que tiene el contribuyente, afectando así a las cuentas de ahorros, depósitos a plazo fijo, todo lo que se encuentre en poder de ellos pero que está a nombre del deudor.

En forma de retención por medio de terceros. Peña (2011) menciona, que afecta también a los bienes que estén a nombre del deudor tributario, pero ya no lo realiza el banco sino, por ejemplo, sus clientes son designados por Sunat para que no le abonen el total de la factura sino solo la diferencia, y en el caso de las compañías que tenga pendiente la entrega una indemnización se efectúa de la misma manera.

Embargo en forma de depósito

Este embargo se efectúa a los bienes muebles e inmuebles no inscritos de propiedad del deudor. Peña (2011) se puede trabar el embargo en forma de retención de depósito con extracción, siempre y cuando los bienes no formen ni afecten al área de producción, pero si los bienes si forman parte y afectan a esa misma área se trabará la medida sin extracción de bienes, el contribuyente deberá

ofrecer otros bienes que cubran la deuda, porque si pasan 30 días y no paga Sunat efectuará el embargo en forma de depósito con extracción.

Embargo en forma de inscripción

Este tipo de embargo afecta a los bienes registralmente. Peña (2011) quiere decir que el contribuyente no pierda la posesión del mismo, pero deberá asumir la carga inscrita en el bien, consiguiendo levantar el gravamen con el pago de la suma que fue pedante con el embargo, este no es notificado previamente el deudor se entera luego de inscrito el embargo en el registro.

La Sunarp y la oficina de Indecopi son las entidades que administran este tipo de bienes que pueden ser embargados en forma de inscripción.

Bienes inembargables

Son inembargables los bienes que detalla el Código Procesal Civil en el Art. 648. Peña (2011) refiere;

- a) Los bienes constituidos en patrimonio familiar, sin perjuicio de lo dispuesto por el artículo 492° del Código Civil.
- b) La ropa de uso personal
- c) Los alimentos básicos para supervivencia familiar
- d) Los libros
- e) Las herramientas necesarias para ejercer la profesión u oficio
- f) Los que sirvieron en el estado, sus informes como miembros del estado
- g) De los templos religiosos los bienes muebles
- h) Las pensiones alimentarias
- i) Las remuneraciones que no excedan 5 URP, la diferencia si podrá ser embargado.
- j) Los sepulcros

Ahora bien, si Sunat se equivoca y efectúa medidas de embargos a estos nombrados y otros detallados en el Art. 492, el deudor tributario podrá solicitar el levantamiento de la ejecución, por otro lado, para los embargos en forma de retención, es el banco quien debe realizar el cálculo del importe que se pueda embargar, respetando las cinco unidades de referencia procesal.

1.3.6 Deuda tributaria

La deuda tributaria está compuesta por un importe de dinero que se entiende por obligación tributaria principal, así como también los pagos a cuenta, por otro lado, se suma los intereses y recargos por la demora desde el plazo de vencimiento.

Es un compromiso legal que tiene una persona natural o jurídica a favor del fisco, es referente a un importe de dinero que el mismo contribuyente declara tener (Roldán P. N., 2019).

Deudor tributario

De acuerdo al Artículo N° 7 del código tributario el deudor tributario es aquella persona que está obligada a realizar el pago del tributario como contribuyente responsable. “El deudor tributario, conocido también como sujeto pasivo es aquel que jurídicamente se halla obligado a realizar la prestación dineraria objeto de la relación jurídica tributaria. Pudiendo ser una persona natural o jurídica” (Aguilar, 2013, p.83). Se puede concluir que es aquella persona que como sujeto pasivo o deudor tributario realiza la declaración jurada para determinar su propia deuda tributaria.

Impuesto general a las ventas

En definición, el igt es un impuesto indirecto que grava las transacciones realizadas, como las ventas en el país, los servicios, contratos de construcción, etc. Dicho impuesto es asumido por el consumidor final y se puede visualizar el valor del mismo cuando se adquiere la compra.

Este impuesto grava (Sunat, s.f.). A la comercialización de bienes, prestaciones de servicios en el país, la tasa actual es de 18% (2% impuesto de promoción municipal) y esta se calcula al valor de venta del servicio o bien ya sea a la actividad a que se dedican.

Según el texto único Ordenado de la Ley del Impuesto general a las ventas. Gaceta Juridica S.A(2018) refiere;

En el capítulo I, del ámbito de aplicación del impuesto y del nacimiento de la obligación tributaria, el artículo N°1 menciona, que están gravadas al impuesto general a las ventas, las siguientes actividades;

Por la prestación de servicios, por la venta de bienes dentro del país, por contratos de construcción, importación de bienes, a la primera venta de inmuebles y todo lo mencionado en el artículo antes escrito.

En el capítulo I, del ámbito de aplicación del impuesto y del nacimiento de la obligación tributaria, el artículo N°4 menciona, que inicia la obligación tributaria cuando;

Se realiza la entrega de la mercadería, cuando se presta el servicio o se realice la venta, en el momento que se emita el comprobante lo que ocurra primero, por el servicio prestado en el país por una persona no domiciliada, por los contratos de construcción, por la primera venta de inmuebles o por la importación de bienes, cuando se perciba el ingreso por la venta de un inmueble, entre otros que detallan en el artículo ya antes mencionado.

Impuesto a la Renta

En definición, es un tributo que grava a los ingresos (ventas o rentas de trabajo) y se fija anualmente, su tasa de aplicación varía de acuerdo a las categorías de renta. A continuación, detallaré según la ley del Impuesto a la Renta los ingresos que grava el mismo.

El impuesto se calcula al termino del año, en el transcurso de los primeros tres meses del año siguiente (Sunat, s.f.). Esta declaración se realiza por el portal de la Sunat según las fechas establecidas por la misma, por otro lado, se efectúan pagos a cuenta mensuales y están deben regularizarse en la determinación del balance anual.

De acuerdo al texto único ordenado de la ley del impuesto a la renta. Gaceta Juridica S.A (2018) refiere;

En el capítulo I, del ámbito de aplicación en el Artículo N° 1, el impuesto a la renta grava;

A las ventas que provienen del capital, del trabajo que se generan periódicamente, de las ganancias del capital, de las rentas (alquileres), de las regalías, de los ingresos por terrenos rústicos entre otros, que se detallan en el artículo mencionado.

Actividades que están gravadas al impuesto a la renta de tercera categoría;

Renta de tercera categoría

Por el caso de las microempresas las empresas por lo general sus actividades son de servicios comerciales, transporte, producción, confección, comercialización (compra y venta) entre otros (Revista de asesoría especializada, 2015). Los detallados según el autor de la revista son solo algunas actividades que son dominadas como actividades de renta de 3ra categoría, en la Ley del impuesto a la renta menciona todas las actividades en detalle.

Pagos a cuenta del impuesto a la renta

Según el artículo N° 85 de la Ley del impuesto a la renta ordena a todas las personas y empresas que perciban renta de tercera categoría a realizar pagos a cuenta mensuales como detalla en el código tributario, para todos los regímenes tributarios (Gaceta Juridica S.A, 2018). Son gravados a los ingresos mensuales que tenga el contribuyente.

Para realizar el cómputo de los pagos a cuenta, lo podemos visualizar en las líneas siguientes;

a) La cuota en función del coeficiente

$\text{Ingresos netos del mes} * \text{Coeficiente} = \text{Cuota Mensual}$

Ejemplo 1:

La empresa Grupo contatex, obtuvo ventas por 3,000.00 soles incluido el igv:

Valor de venta seria: $3,000/1.18 = 2,542.37$

Por el coeficiente: $1.5\% = 38.00$

Conclusión: el impuesto que debe pagar Grupo contatex por este mes es 38.00 soles.

Enero y febrero

$$\text{Calculo de coeficiente} = \frac{\text{Impuesto calculado del ejercicio anterior}}{\text{Total, de ingresos netos del ejercicio anterior}}$$

Marzo a diciembre

$$\text{Calculo de coeficiente} = \frac{\text{Impuesto calculado del ejercicio gravable anterior}}{\text{Total, de ingresos netos del ejercicio anterior}}$$

b) Cuota mensual en base al Porcentaje Mínimo

$\text{Cuota} = \text{ingresos netos del mes} * 1.5\%$

Las multas

Una multa es un escarmiento que puede aplicar la Sunat sobre aquellos que han violado alguna norma (Roldán, 2019). Es importante realizar el pago ya que si no lo realizan ocasiona intereses y se podría acumular las multa más adelante.

La multa llega a ser una sanción interpuesta por la administración para el contribuyente, por cometer falta ante las disposiciones legales (Fernandez & Arellano, 2018). Por otro lado, es primordial conocer que la multa debe ser insertada con previo procedimiento sancionador, que haya propuesto ocasión de defensa al dominado transgresor.

¿Cuáles son las características de la multa? Fernandez & Arellano (2018) detalla:

- a) Es exigible coactivamente, vale decir que ante su incumplimiento podrá iniciarse un procedimiento de cobranza coactiva regulado por el TUO de Ley N° 26979 – Ley de procedimiento de ejecución Coactiva, aprobado por el Decreto Supremo N° 018-2008-JUS.
- b) Tiene carácter personal, dado que la multa debe ser impuesta contra un sujeto o un grupo de sujetos determinados, causantes de la sanción.
- c) Es transmisible a los herederos de una persona natural deudor, de conformidad con lo observado en el artículo 661 del Código Civil. (p. 269)

De acuerdo a lo que menciona el autor, la multa también es cobrada por medio de la cobranza coactiva establecido en el decreto Supremo, es de carácter individual, pero cuando es persona natural la multa se hereda como detalla el artículo N°661 del código civil.

¿Cuáles pueden ser los orígenes de la multa? Fernandez & Arellano (2018) explica:

Los motivos por el cual la Administración interpone multas:

- a) Por la violación de la ley y reglamentos de la Administración
- b) Por declarar fuera de fecha sus impuestos, o tener datos falsos.
- c) Por otras informalidades según las medidas establecidas por la Sunat.

En particular las multas son efectuadas por infracciones que comete el contribuyente, por falta de control en su organización contable y gestión financiera.

¿Cómo se realiza el cálculo de la deuda? Fernandez & Arellano (2018) explica:

Se considera los siguientes datos para el cálculo de la sanción:

- a) Los gastos y costos procesales
- b) El interés moratorio o de aplazamiento y/o fraccionamiento.

c) La multa. (p. 270)

En el caso de nuestro país Perú, las multas están siendo efectuadas por las unidades impositivas tributarias, que ayuda a efectuar un porcentaje para sancionar, a eso se le suma los gastos e intereses por el fraccionamiento o el tiempo que demora en pagar.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Formulación general

¿Cómo el plan financiero permitirá evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018?

1.4.2 Problemas específicos

¿Cómo el plan financiero permitirá evitar el procedimiento de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018?

¿Cómo el plan financiero evitará la ejecución forzada en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018?

¿Cómo el plan financiero ayudará evitar la deuda tributaria en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018?

1.5 Justificación del estudio

1.5.1 Justificación Teórica

Esta investigación tiene como finalidad diseñar un plan financiero para el uso en las microempresas de Lima metropolitana y tiene como fin evitar a que las mismas continúen recibiendo constantes ejecuciones de cobranzas coactivas, por el incumplimiento del pago de sus impuestos de acuerdo a las fecha establecida por la ley, creo que mostrándoles una proyección a futuro, un presupuesto de acuerdo a las metas establecidas o las que se quiera alcanzar, involucrando las proyecciones de ventas, gastos, planilla, financiación, pago de impuestos,

ayudará a que los empresarios puedan conocer su realidad y su pronóstico para la buena toma de decisiones.

Es importante conocer más de este tema ya que en nuestro país la mayoría de negocios son microempresas, y son las que más aportan en la economía de nuestra patria, muchos sufren esta problemática y es necesario ofrecer una solución.

1.5.2 Justificación práctica

Esta investigación se realiza porque existe la necesidad de desarrollar un plan financiero y también para fomentar el uso del mismo, en particular en las microempresas ya que ellas están constituidas en su mayoría como empresas familiares y no tienen mucho conocimiento de esta herramienta, en otras palabras, desconocen las estrategias que se pueden implementar en su negocio, las proyecciones por ejemplo, que ayudan a la toma de decisiones, con el fin de evitar los embargos tributarios que afectan en la liquidez de la empresa.

1.5.3 Justificación Metodológica

Esta investigación puede ser aplicada a las Mypes de cualquier rubro y tipo de negocio, porque representará una técnica valiosa para los empresarios que tienen problemas tributarios y financieros, asimismo, para los estudiantes y practicantes que estén ejerciendo sus servicios en las Mype.

Se aplicará el método de investigación apropiado como el método de nivel descriptivo y de tipo aplicada porque buscará una solución a la problemática, en las empresas de la microempresa de Lima Metropolitana.

1.6 Objetivo

1.6.1 Objetivo general

Diseñar un plan financiero que permita evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana-2018

1.6.2 Objetivos específicos

Diagnosticar si el plan financiero permite evitar el procedimiento de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

Identificar si el plan financiero evitará la ejecución forzada en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

Analizar si el plan financiero ayuda a evitar la deuda tributaria en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

1.7 Hipótesis

1.7.1 Hipótesis general

El plan financiero permite evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

1.7.2 Hipótesis específicos

El plan financiero permite evitar el procedimiento de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

El plan financiero evita la ejecución forzada en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

El plan financiero ayuda a evitar la deuda tributaria en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018

II: MÉTODO

2.1 Diseño de investigación

El diseño de la presente investigación es no experimental transversal de nivel descriptivo y de tipo aplicada con enfoque cuantitativo.

La investigación no experimental. Carrasco (2007) refiere que no son manipuladas las variables independientes de la investigación y no es experimental, se realiza el estudio y análisis de los fenómenos en base a la realidad después de que sucedan los hechos

La investigación aplicada. Según Ávila (2001) tiene como fin conocer a profundidad la problemática, para aplicar una modificación a lo que está sucediendo actualmente, asimismo busca dar solución de manera práctica, real y concreta.

Según (Carrasco 2007). De acuerdo al autor este tipo de investigación tiene como fin presentar solución, quiere decir que busca actuar para causar transformación a lo que está pasando.

Para definir la investigación de nivel descriptivo. “Tiene como objetivo determinar las características de un fenómeno, así como establecer relaciones entre algunas variables, en un determinado lugar o momento” (Ávila, 2001, p.40). En mi opinión, permite al investigador conocer el comportamiento actual y los hechos del fenómeno a corto tiempo, asimismo ayuda a precisar la naturaleza de una situación tal cual se presenta en un momento determinado.



Donde:

M: Representa la muestra considerada para el estudio.

2.2 Variables, operacionalización:

Según Ávila (2001) define. “Las variables son las características o propiedades que le interesa estudiar o conocer al investigador. Toda variable tiene un nombre, una definición y categorías” (p.92). De acuerdo al autor se puede detallar las variables de la investigación;

Variable Independiente: Planeación financiera

Según (Moreno, 2013). Es importante la planeación financiera ya que como herramienta busca que el ejecutivo financiero, en este caso el dueño de la empresa, pueda evaluar la proyección trazada de acuerdo a lo anhelado, para el futuro y de esta forma tomar mejores decisiones para el bienestar de la empresa.

Dimensiones

- Técnicas de planeación financiera
- Dirección estratégica
- Toma de decisiones

Indicadores

- a. Planes financieros
- b. Plan de emergencia
- c. Presupuestos financieros
- d. Flujo de efectivo
- e. Visión de la empresa
- f. Misión de la empresa
- g. Valores de la empresa
- h. Cultura de la empresa
- i. Decisiones presupuesto del capital

- j. Decisiones estructura del capital
- k. Decisiones en la administración del capital
- l. Modelos para la toma de decisiones

Variable dependiente: Ejecución de cobranza coactiva

Según (Dante, 2013). Es el último recurso que utiliza el fisco (Sunat) para poder realizar la cobranza de la deuda tributaria a los contribuyentes que a la fecha no han realizado el pago del mismo.

Dimensiones

- Procedimiento de cobranza coactiva
- Ejecución forzada
- Deuda tributaria

Indicadores

- m. Ejecutor coactivo
- n. Deuda exigible en cobranza coactiva
- o. Notificación al deudor tributario
- p. Medidas cautelares previas
- q. Embargo en forma de intervención
- r. Embargo en forma de retención
- s. Embargo en forma de deposito
- t. Embargo en forma de inscripción
- u. Bienes inembargables
- v. Deudor tributario
- w. Impuesto general a las ventas

- x. Pagos a cuenta del impuesto a la renta
- y. Multa

Cuadro de operacionalización

Título: PLANEAMIENTO FINANCIERO PARA EVITAR LA EJECUCIÓN DE COBRANZA COACTIVA EN LAS MICROEMPRESAS DE LIMA METROPOLITANA-2018”						
VARIABLES	DEFINICIONES DE VARIABLES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICA/ INSTRUMENTO	
PLANEAMIENTO FINANCIERO	(Moreno, 2013, p.31) sustenta que: “La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo”.	La planeación financiera es una herramienta que ayuda a pronosticar metas económicas y financieras en base a lo que se quiere alcanzar, con el fin de crear un plan para evaluar lo proyectado que servirá como patrón para la toma de decisiones.	Técnicas de planeación financiera	Planes financieros	Encuesta / cuestionario	
	Según (Ramírez, 2013) explica: La planificación financiera es el instrumento que sirve de apoyo a la dirección estratégica de una empresa, a su vez es el proceso que permite a las empresas adoptar las mejores decisiones financieras para el largo plazo, proyectar un futuro deseado y los medios efectivos para conseguirlo.			Dirección estratégica		Plan de emergencia
						Presupuestos financieros
						Flujo de efectivo
			Visión de la empresa			
			Misión de la empresa			
			Toma de decisiones	Valores de la empresa		
	Cultura de la empresa					
	Decisiones presupuesto del capital					
	Decisiones estructura del capital					
Decisiones en la administración del capital de trabajo						
Modelos para la toma de decisiones						
COBRANZA COACTIVA	Según (Dante, 2013) "La cobranza coactiva es el procedimiento compulsivo que utiliza, en última instancia, la Administración Tributaria para ejercitar su derecho a cobrar una deuda fiscal, exigible, saneándola" (p.70).	La cobranza coactiva es el procedimiento que ejerce la Sunat, como última opción para realizar el cobro de los impuestos tributarios a los contribuyentes que no pagan a fecha establecida por la ley.	Procedimiento de cobranza coactiva	Ejecutor coactivo	Encuesta / cuestionario	
	Según (Nava, 2012) define que: La cobranza coactiva es el procedimiento en el cual la Administración tributaria inicia la ejecución forzada de los bienes y derechos del deudor tributario cuando la deuda tributaria es exigible y ella no ha sido pagada oportunamente.			Ejecución forzada		Deuda exigible coactivamente
						Notificación al deudor tributario
						Medidas cautelares previas
			Embargo en forma de intervención			
			Embargo en forma de retención			
			Embargo en forma depósito			
			Embargo en forma de inscripción			
			Bienes inembargables			
			Deuda tributaria	Deudor tributario		
				Impuesto general a las ventas		
	Pagos a cuenta del impuesto a la renta					
	Multas					

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

La investigación se realizará en el año 2018, en las microempresas de Lima Metropolitana. En esta investigación participaran los dueños de las empresas, socios, asesores contables, asistentes contables y administrativos. El total de la población serán 30 personas.

2.3.2 Muestra

Según (Ávila, 2001). Se refiere a un conjunto de personas o cosas determinadas, por el cual se van a tener los resultados de la investigación.

La muestra está conformada por dos o tres empresarios y colaboradores del área de contabilidad de las microempresas que detallo en el siguiente cuadro:

Tabla 1

Lista de empresas para aplicar el instrumento.

Nº	EMPRESAS LIMA METROPOLITANA	ESTABLECIMIENTO	REGIMEN TRIBUTARIO	Nº SOCIOS	Nº COLABORADORES
1	RQC COMPANY SAC	Av. Javier prado Oeste Nº1266 – Int. 1105 – San Isidro	REMYPE	2	1
2	CAMAC HUARINGA YONY ALAIN YAYA	Av. 28 de julio 2560 Int 242 – La Victoria	ESPECIAL	1	1
3	MALASQUEZ DAMASO CANICOBA	Av. 28 de julio 2560 Int 331 – La Victoria	ESPECIAL	1	1
4	GARCIA SAMMY SELENE CAUTI	Av. 28 de julio 2560 Int 398 – La Victoria	ESPECIAL	1	1
5	CUADROS JUAN	Av. 28 de julio 2560 Int 234 – La Victoria	ESPECIAL	1	1
6	BORDADOS Y CONFECCIONE S V & G S.A.C.	JR. ANTONIO BAZO NRO. 776 INT. 413 – La victoria	REMYPE	2	1

7	INVERSIONES & NEGOCIOS MILNER S.A.C.	AV. 28 DE JULIO NRO. 2560 INT 288 – La Victoria	REMYPE	2	1
8	INVERSIONES ARBEB S.A.C.	Av. Santiago Antunez De Mayolo Nro. 1084 Dpto. 301 Urb. Covida Et. Uno - Los Olivos	REMYPE	1	1
9	DIAZ HEREDIA ANDRES ABELINO	JR. Sebastián Barranca 753- La Victoria	ESPECIAL	1	1
10	INVERSIONES GENERALES RACHEL S.A.C.	Cal. Lambayeque Nro. 197 Urb. Maranga - San Miguel	REMYPE	1	1
11	G ADVANCE S.A.C	Cal. La Española Nro. 172 - La Molina	ESPECIAL	1	1
12	SERVICIOS GENERALES TJS S.A.C.	Jr. Andrómeda Mza. B Lote. 14 Dpto. 102 - Chorrillos	ESPECIAL	1	1
13	GLADYS URBINA GALLARDO	Calle Santa Fiorella N° 121 Int 4 Urb. Palao San Martin de Porres	ESPECIAL	2	1
TOTAL:				17	13

Datos obtenidos en el laboratorio (Fuente Elaboración Propia)

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 La técnica

Carrasco (2007) explica que es una técnica de investigación que permite recolectar datos mediante las preposiciones o preguntas de forma directa o indirecta, con el cual se reúne el análisis del estudio investigado.

Se utilizará la encuesta para recolectar datos acerca de las variables que ayudan a reportar la situación de las microempresas e interpretarlas.

2.4.2. Instrumento

Velazquez & Cordova (1999) indica que el cuestionario esta compuesto en si por preguntas que tienen que responder las personas detalladas en la muestra, con el fin de conseguir informacion del tema que se esta invetigando.

Este instrumento que es una forma o modalidad de la encuesta, en la que no es necesaria la relación directa, cara a cara con la muestra de estudio (unidad de análisis o personas encuestadas), consiste en presentar (previas orientación y charlas motivadoras) a los encuestados una hoja o pliego de papel (instrumentos), conteniendo una serie ordenada y coherente de preguntas formuladas con claridad, precisión y objetividad, para que sean resueltas de igual modo. (Carrasco, 2007, p. 314)

Carrasco (2007) es una modalidad para aplicar la encuesta, y no es necesario realizarla personalmente, esta consiste en informar, explicar, orientar previamente del contenido del instrumento a la muestra, con el fin de que así como es clara las preguntas también lo sean las respuestas.

El cuestionario fue redactado de forma interrogativo e individual y se realizó de forma directa, en otras palabras, se informó y explicó previamente antes de aplicar el instrumento sobre las preguntas y la investigación que estoy realizando a los contadores y colaboradores de mi muestra, con el fin de que respondieran con claridad y asertividad.

2.4.3 Validez

Como lo recomiendan muchos autores de metodología, que antes de aplicar los instrumentos de investigación es necesario que se autorice si son válidos y confiables para lograr el propósito científico y técnico que procura el investigador.

Carrasco (2007) refiere a que los instrumentos de investigación midan con rectitud, exactitud y veracidad lo que se anhela medir de las variables. Por otro lado, las preguntas del cuestionario deben guardar relación con los indicadores y asimismo deben ser medidos todos los han sido definidos.

Fueron tres expertos en la materia quienes validaron esta investigación, que se detalla líneas abajo.

Dos temáticos y un metodólogo, con el grado de Magister y Doctor.

Validación de expertos:

Nombres	Aplicabilidad
Dra. Patricia Padilla	Aplicable
Mg. Ibarra Fretell Walter Gregorio	Aplicable
Mg. Donato Díaz Díaz	Aplicable

La opinión de los expertos es de aplicabilidad conforme.

2.4.4 Confiabilidad

Define Carrasco (2007) que para evitar resultados ambiguos y sesgados es importante la confiabilidad en los instrumentos de medición ya que se busca obtener los mismos efectos cuando se aplique varias veces a la misma muestra.

2.5 Métodos de análisis de datos

La presente investigación utilizó varios métodos para el análisis de datos;

- Método descriptivo;

Permite organizar y clasificar los indicadores cuantitativos obtenidos en la medición, revelándose a través de ellos las propiedades, relaciones y tendencias del fenómeno.

Con este método se procura conseguir información sobre el planeamiento financiero y la ejecución de cobranza coactiva, con el fin de recaudar datos relacionados con el objetivo del proyecto, para ello se observó la realidad de las empresas estudiadas sus condiciones en el momento.

- Método Analítico;

Para efectuar este método es necesario hacer un estudio a fondo de cada elemento para observar la naturaleza, conocer las causas y los efectos del estudio. Asimismo, este método nos permitió conocer el objeto del estudio, para poder explicar, analizar, comprender la conducta y establecer nuevas teorías.

- Método sintético;

Permite reunir toda la información recaudada de los compendios distinguidos por el análisis, quiere decir que, es la comprensión neta de la esencia de lo que ya conocemos en todas sus partes y características.

- Método comparativo;

Permitió realizar el procedimiento de la búsqueda de las semejanzas y diferencias que existen para comparar lo investigado años anteriores con esta investigación. Quiere decir que se investigó las diversas definiciones de varios autores con el fin de conocer el avance y evolución, en los tres contextos que es internacional, nacional y local.

- Método inductivo;

Este método nace desde la observación del problema, la ejecución de cobranza coactiva por no pagar la deuda tributaria en el plazo establecido, de las cuales se afirmaron los hechos y por inducción se obtienen afirmaciones que pueden ser llamadas teorías.

- Método deductivo

Son las conclusiones generales, en base al razonamiento después de haber deducido los casos particulares, este método accede la información de hipótesis, investigación de leyes científicas y los argumentos que se efectuaran por medio del cuestionario.

2.6 Aspectos éticos

Es importante el bienestar del investigador y de las personas involucradas es por ello que consideramos los siguientes puntos;

- Código de ética: El investigador muestra una conducta impoluta, basada en querer hacer el bien y manifestando cumplir las normas.
- Confidencialidad: Se garantiza seguridad y confianza con la información de las empresas.
- Credibilidad: Las conclusiones o resultados de la investigación va de mano con la verdad.
- Originalidad: Para que se descarte todo tipo de plagio, esta investigación pasará por turnitin y cada fuente bibliográfica esta citada.
- Objetividad: la información contiene datos reales, existentes y por lo tanto es imparcial.
- Confirmabilidad: la comprobación por parte de expertos, los docentes y especialistas.
- Relevancia: Es la evaluación de lo obtenido en los objetivos propuestos para saber si se logró un mayor conocimiento del estudio efectuado.

III: RESULTADOS

3.1 Resultado de confiabilidad del instrumento

Análisis de confiabilidad del instrumento para ambas variables: Planeamiento financiero y cobranza coactiva.

El instrumento aplicado contiene 25 ítems de ambas variables investigadas con una muestra de 30 personas entre empresarias y profesionales de las microempresas de Lima metropolitana. Se utilizó el software estadístico SPSS versión 24, los diversos coeficientes superan el 0.80%, de las que destacan el Alfa de Cronbach, de Spearman-Brown y de dos mitades de Guttman.

Tabla 2
Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	30	100,0

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Tabla 3
Estadístico de consistencia interna del cuestionario, con la prueba de dos mitades

Estadísticas de fiabilidad			
Alfa de Cronbach	Parte 1	Valor	,807
		N de elementos	13 ^a
	Parte 2	Valor	,728
		N de elementos	12 ^b
	N total de elementos		25
Correlación entre formularios			,877
Coeficiente de Spearman-Brown	Longitud igual		,935
	Longitud desigual		,935
Coeficiente de dos mitades de Guttman			,924

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Discusión:

El coeficiente Alfa de Cronbach califica los ítems del cuestionario, para poder conocer que nuestra encuesta tenga una fiabilidad buena y el valor del coeficiente debe ser mayor a 0.8, en este caso obtuve un resultado de 0.807, está en el rango, quiere decir que se considera un valor aceptable, a mayor valor de Alfa, existe mayor fiabilidad.

El Coeficiente de Spearman-Brown mide la relación de las variables y el valor del coeficiente debe ser lo más cercano a 1, en esta oportunidad resulta un valor de 0.935, quiere decir que existe una correlación máxima, en otras palabras, que mientras más se incremente una variable la otra también, en mi opinión se observa una relación fuerte en las variables, mientras más se aplique el planeamiento financiero más evitaríamos la ejecución de cobranza coactivas en las microempresas.

El Coeficiente de dos mitades de Guttman consiste en estimar la confiabilidad del cuestionario, en reagrupar el número de ítems en dos partes para luego correlacionar estas dos partes y ver si guarda una correlación fuerte o débil, en mi resultado el coeficiente es de 0.924, quiere decir que existe una buena confiabilidad son bastante similares entre sí para medir el concepto que estoy investigando.

De acuerdo a los resultados obtenidos, se puede confirmar que el instrumento es confiable

3.2 Tabla de frecuencia por ítems

Tabla 4

Las decisiones financieras se elaboran teniendo como base planes financieros adecuados.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	1	3,3	3,3	3,3
	probablemente si	8	26,7	26,7	30,0
	definitivamente si	21	70,0	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N°4, con referencia a los planes financieros existen varios tipos que se acoplan a la necesidad del empresario puede ser a mediano o largo plazo, por ello es importante elegir el más pertinente a la situación, para algunos encuestados les parece irrelevante, sin embargo, otros pocos consideran que es importante proyectarse a futuro y, por último, más de la mitad si consideran relevante elaborar planes financieros pues les ayudará a reducir la incertidumbre al momento de decidir y evitar caer tomar malas decisiones que afectan a la empresa.

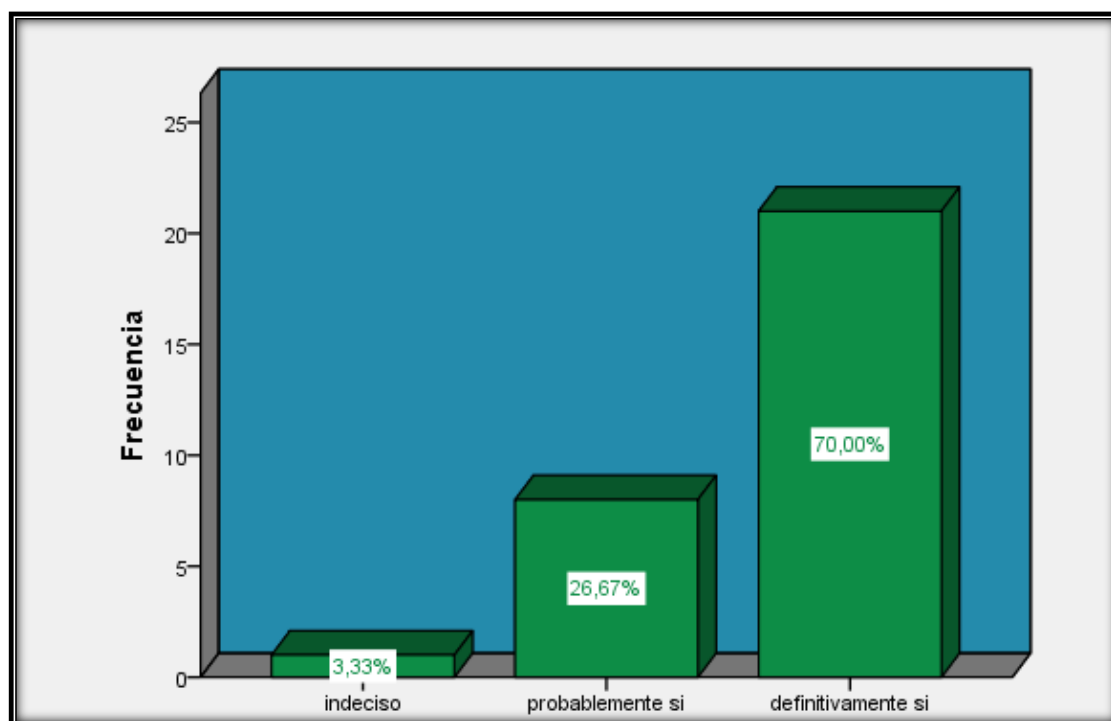


Figura 3 Las decisiones financieras se elaboran teniendo como base planes financieros adecuados

Tabla 5

Los planes de emergencia se realizan para enfrentar sucesos imprevistos.

		Frecuencia	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	probablemente si	9	30,0	30,0	30,0
	definitivamente si	21	70,0	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N°5, se exponen resultados sobre los planes de emergencia que se utilizan para reducir posibles consecuencias en situaciones de percance de la empresa, en su mayoría los encuestados están de acuerdo y consideran valioso porque les permite investigar en técnicas o métodos de supervivencia para enfrentar problemas con anticipación, asimismo, otros consideran que definitivamente es relevante ya que les permite prepararse a posibles contratiempos financieros.

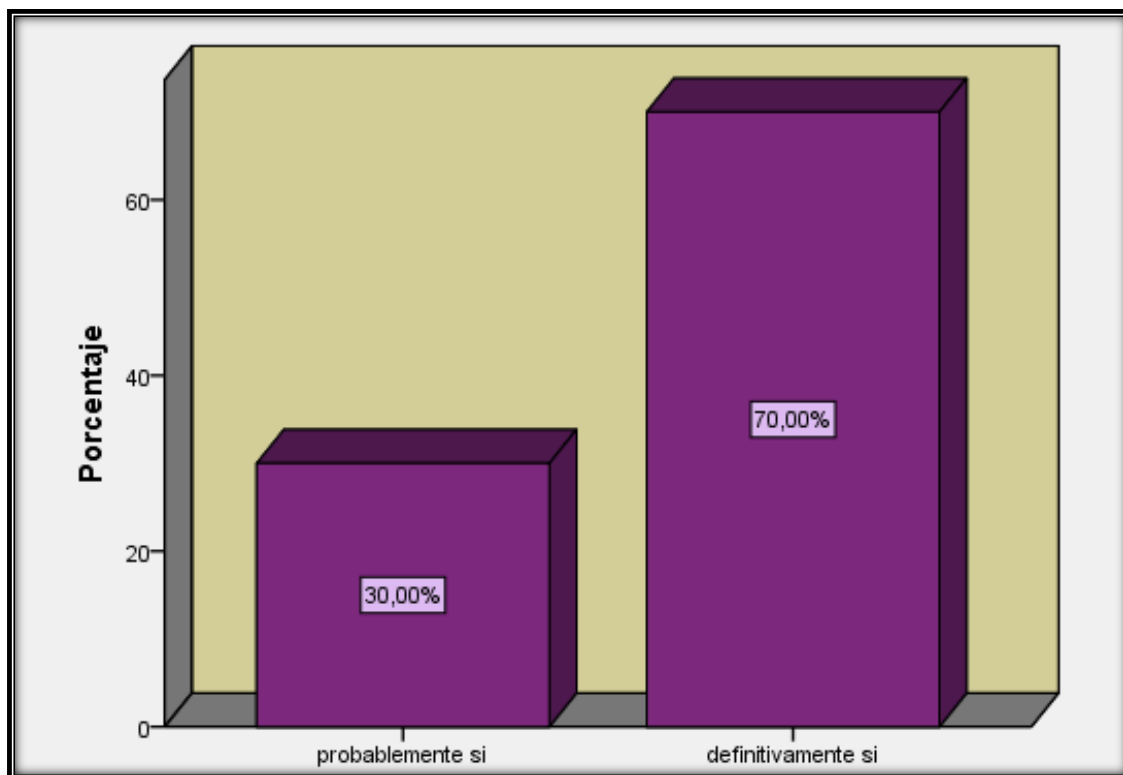


Figura 4 Los planes de emergencia se realizan para enfrentar sucesos imprevistos.

Tabla 6

El presupuesto financiero es la proyección de ingresos y egresos que se efectúan en un periodo de tiempo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	3	10,0	10,0	10,0
	probablemente si	9	30,0	30,0	40,0
	definitivamente si	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 6, con respecto a la técnica del presupuesto financiero que es un análisis de la inversión, una fuente de información de los ingresos y gastos, una pequeña parte de los encuestados lo perciben como algo complicado porque algunos de ellos no avanzaron con una educación superior, por otro lado, algunos con su poco conocimiento pueden referenciar que el presupuesto les ayuda a conocer sus ingresos y egresos a futuro. Por último, hay un grupo que si conocen acerca del presupuesto financiero respondiendo con un contundente definitivamente sí.

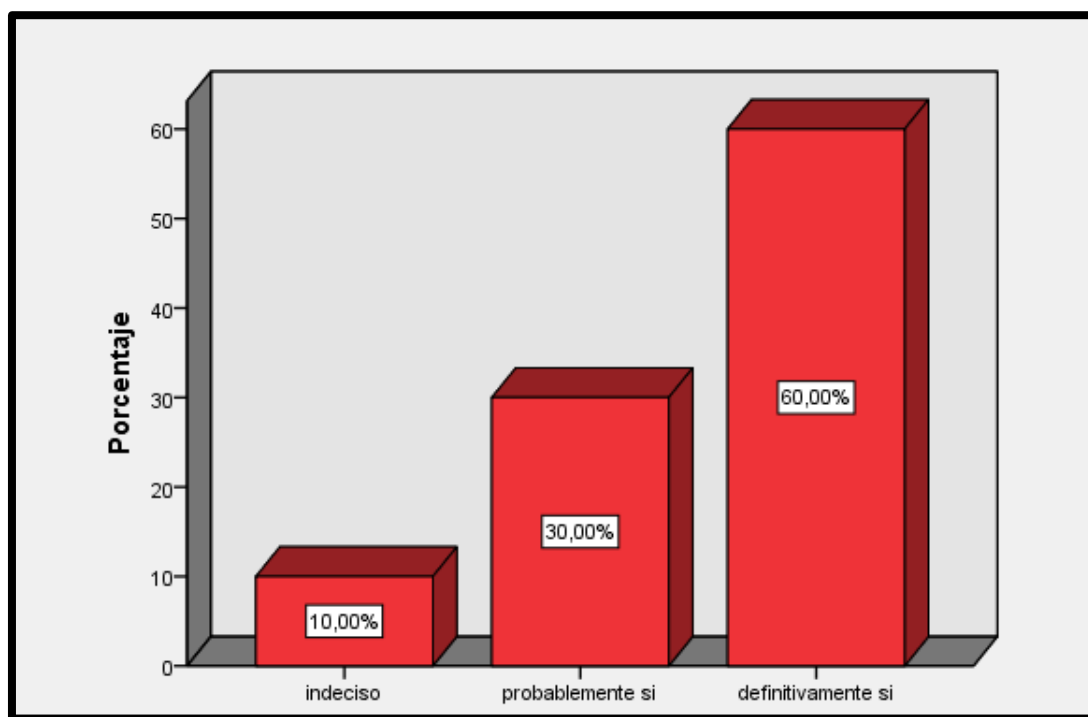


Figura 5 El presupuesto financiero es la proyección de ingresos y egresos que se efectúan en un periodo de tiempo.

Tabla 7

El flujo de efectivo brinda información sobre los ingresos y salidas de efectivo en un determinado tiempo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	3	10,0	10,0	10,0
	probablemente si	4	13,3	13,3	23,3

	definitivamente si	23	76,7	76,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 7, de acuerdo a los resultados, el flujo de efectivo es una forma detallada de poder conocer cuánto de dinero tiene la empresa después de los gastos, algunos encuestados tienen un conocimiento escaso del tema, por otro lado, otros consideran que el flujo de efectivo ayuda a conocer las entradas y salidas de efectivo en la empresa y en su mayoría los participantes confirman que definitivamente si se logra conocer esta información.

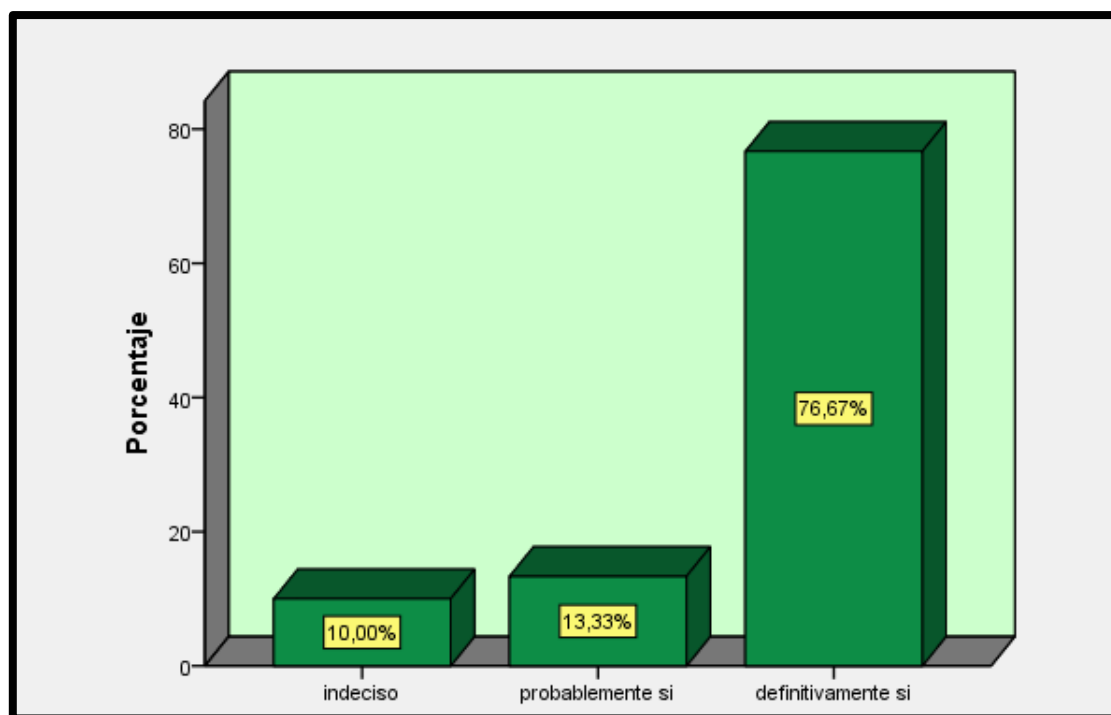


Figura 6 El flujo de efectivo brinda información sobre los ingresos y salidas de efectivo en un determinado tiempo.

Tabla 8

En la visión de la empresa se puede expresar quienes son y a donde se dirige.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
			válido	válido	acumulado
Válido	indeciso	2	6,7	6,7	6,7

probablemente si	7	23,3	23,3	30,0
definitivamente si	21	70,0	70,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 8, se puede visualizar que para pocos la visión de la empresa muestra quienes son en realidad, pero para otros, consideran que si se ofrece la identidad de la empresa y muestra hacia dónde va para lograr su meta a largo plazo, ya que como empresarios tienen metas establecidas, por último, se reafirma que la mayoría está de acuerdo que su empresa manifiesta su visión al público que se dirige.

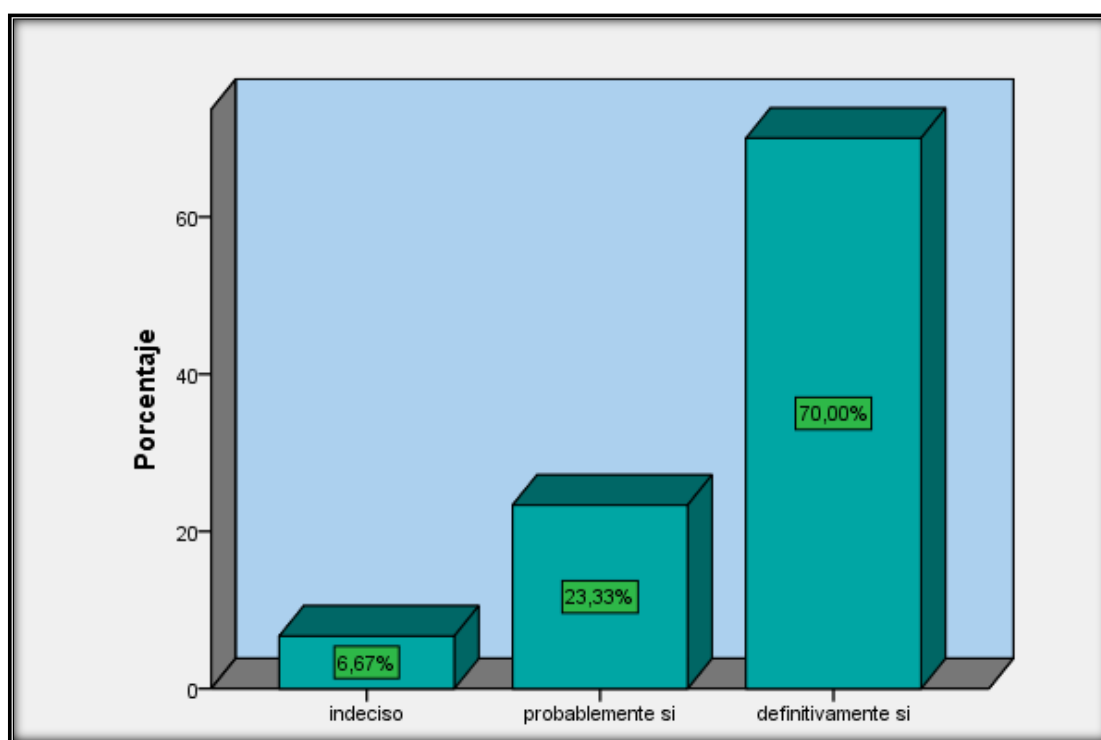


Figura 7 En la visión de la empresa se puede expresar quienes son y a donde se dirige.

Tabla 9

El objetivo principal, por qué y para que se define en la misión de la empresa.

		Porcentaje	Porcentaje
	Frecuencia	Porcentaje válido	acumulado

Válido	indeciso	2	6,7	6,7	6,7
	probablemente si	8	26,7	26,7	33,3
	definitivamente si	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 9, la misión de la empresa tiene mucho que ver con la actividad que se realiza, por ello es importante tener en claro la razón de ser de la misma pues va permitir lograr lo planificado a futuro, en primer lugar, una parte de los encuestados se encuentran indecisos debido a que no tienen conocimiento del tema ,en segundo lugar, consideran que para planear la misión se deben preguntar, por qué la empresa existe cual es el motivo por el cual sigue en marcha y por último la mayoría confirma con definitivamente sí.

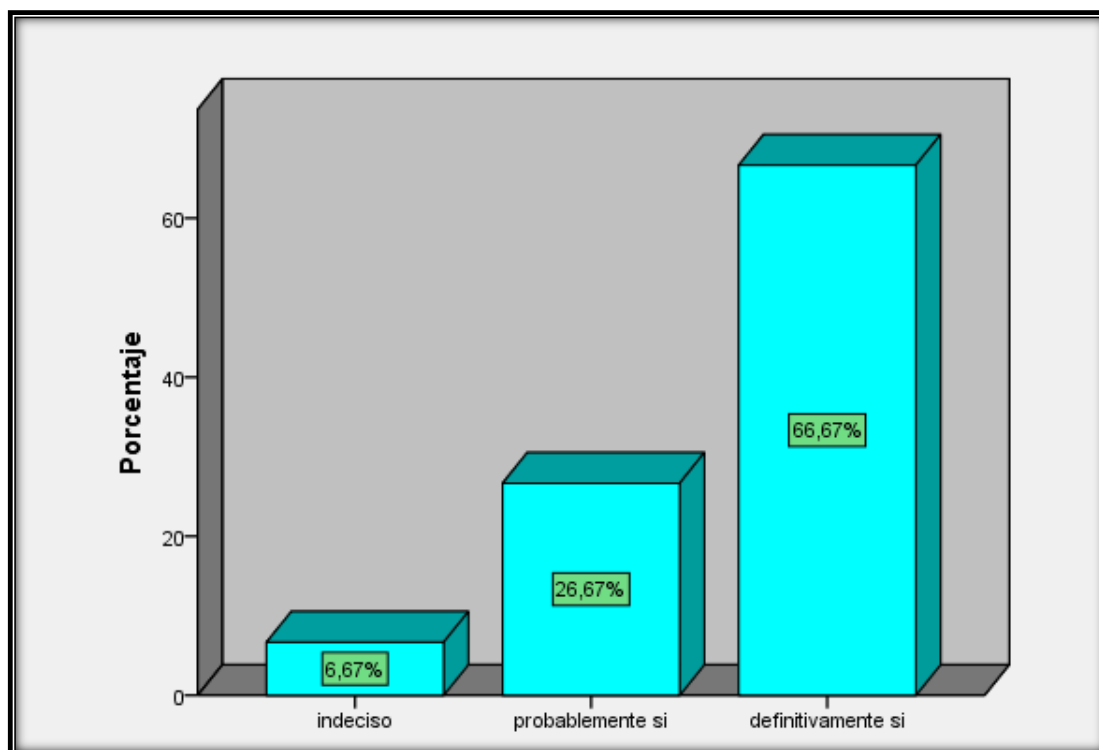


Figura 8 El objetivo principal, por qué y para que se define en la misión de la empresa.

Tabla 10

Los valores de la empresa son importantes porque se determina como se debe actuar en la organización.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
			válido	válido	acumulado
Válido	indeciso	4	13,3	13,3	13,3
	probablemente si	11	36,7	36,7	50,0
	definitivamente si	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 10 a pesar de que los encuestados forman parte de las microempresas muchos de ellos consideran importante tener en cuenta los valores dentro de la empresa, las políticas que ayudan a actuar frente a situaciones no muy usuales, considerar sobre todo como una guía para poder decidir en el momento, asimismo, algunos mantienen una postura semejante pues buscan mantener valores que identifiquen a su empresa y, por otro lado, pocos encuestados consideran irrelevante esta guía dentro de la empresa.

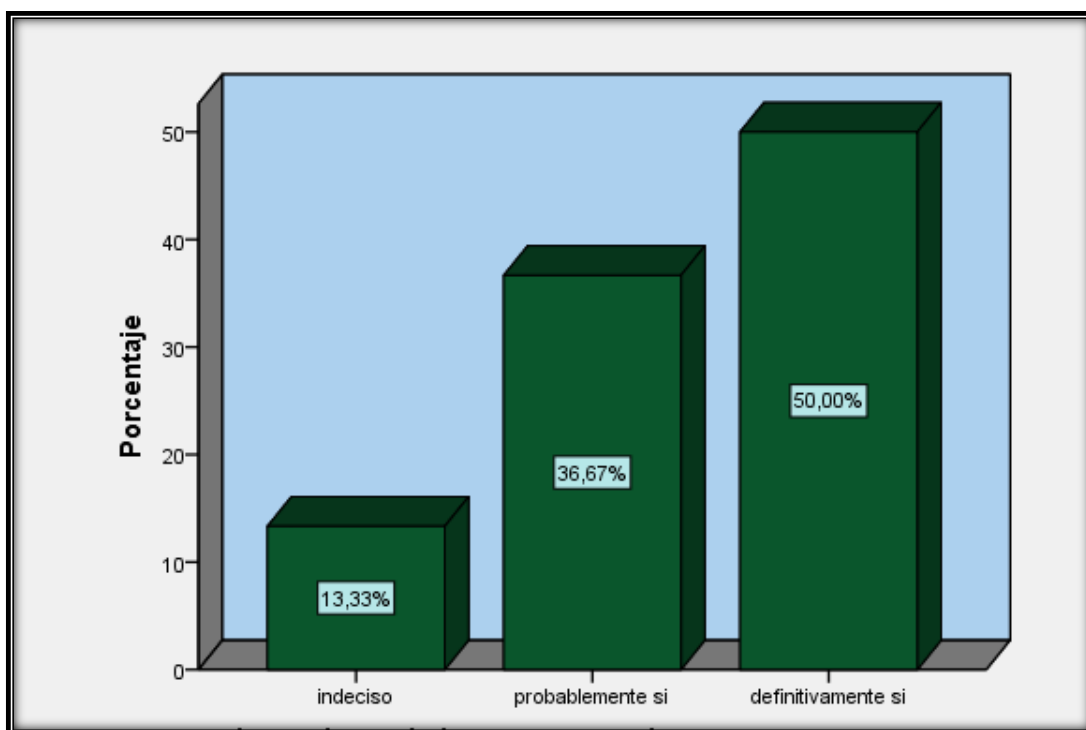


Figura 9 El objetivo principal, por qué y para que se define en la misión de la empresa.

Tabla 11

La cultura de la empresa son las ideas de cómo deben ser las cosas y cómo actuar frente a los problemas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	probablemente no	2	6,7	6,7	6,7
	indeciso	6	20,0	20,0	26,7
	probablemente si	7	23,3	23,3	50,0
	definitivamente si	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 11, de acuerdo a los resultados, la mayor parte de los encuestados sostiene que para poder enfrentar los problemas en la empresa se maneja ideas de cómo actuar frente a ello y a eso se le llama cultura empresarial, considero que no solo las empresas grandes tienen problemas importantes, sino más aun en las microempresas que están en pleno crecimiento. Por otro lado,

también algunos encuestados se mostraron en desacuerdo, se puede entender que dichas empresas todavía no tienen una cultura empresarial en su negocio.

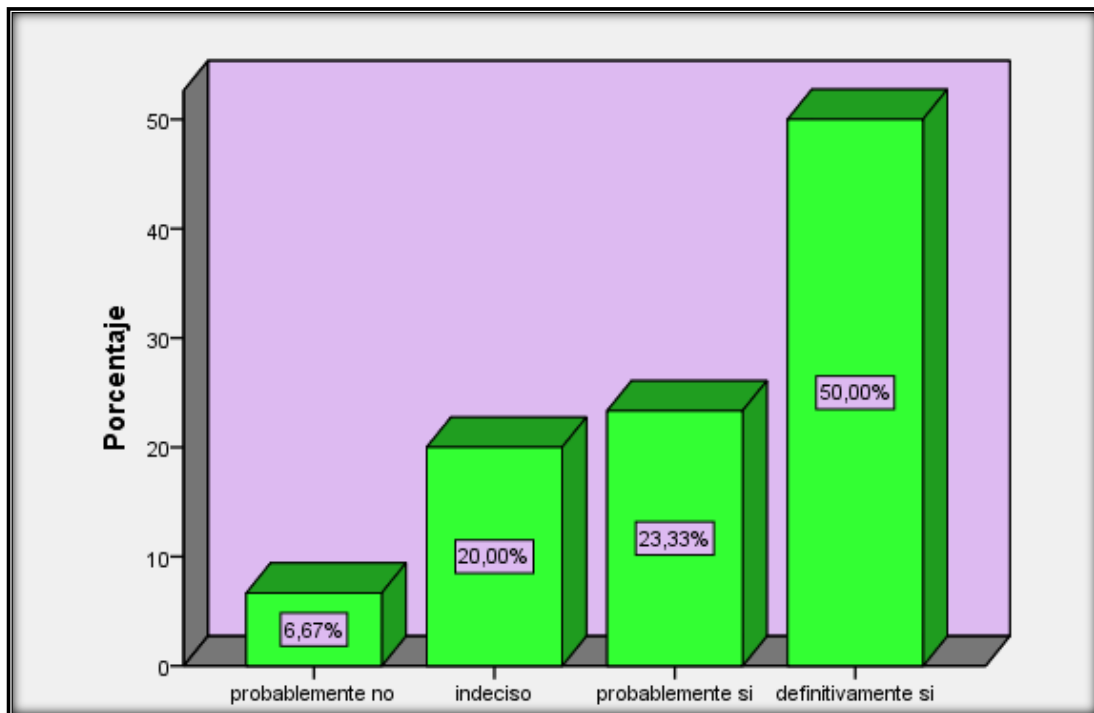


Figura 10 La cultura de la empresa son las ideas de cómo deben ser las cosas y cómo actuar frente a los problemas.

Tabla 12

La toma de decisiones del presupuesto de capital consiste en identificar nuevos proyectos, evaluarlos e invertir.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	probablemente no	2	6,7	6,7	6,7
	indeciso	3	10,0	10,0	16,7
	probablemente si	6	20,0	20,0	36,7
	definitivamente si	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación

Según los resultados obtenidos en la tabla N° 12, están de acuerdo definitivamente sí que la toma de decisiones del presupuesto de capital consiste en identificar nuevos proyectos, evaluarlos para luego llevarlo a práctica, esto quiere decir que la mayoría de trabajadores y empresarios, están dispuestos a realizar un plan que les ayudará a conocer todo lo necesario para llevar a cabo un negocio.

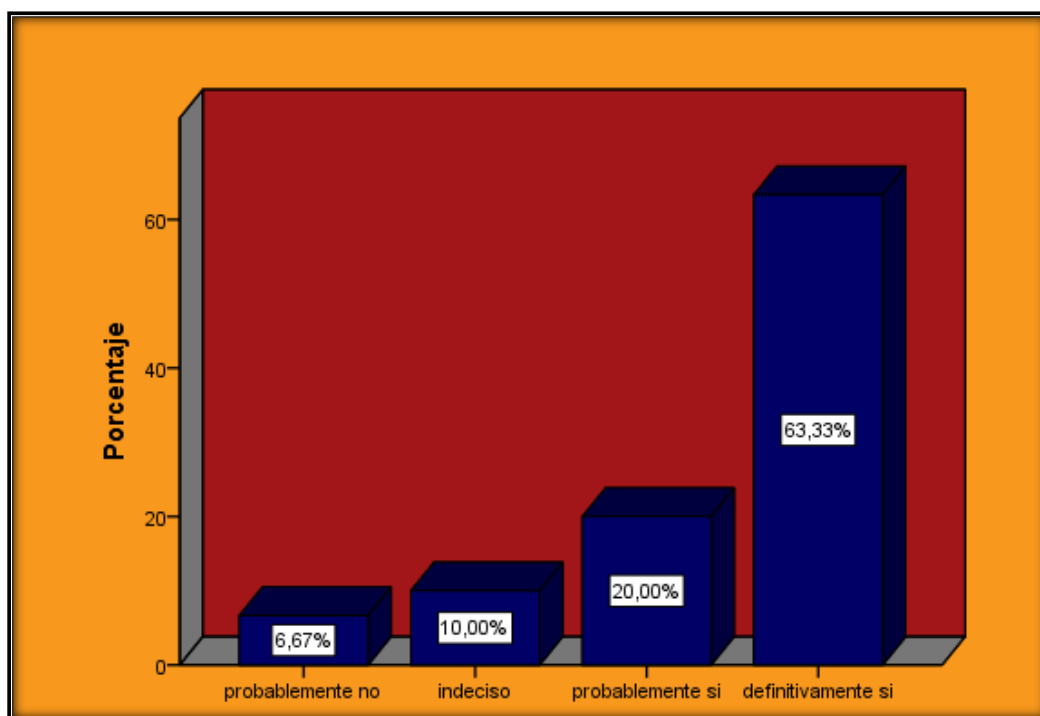


Figura 11 La toma de decisiones del presupuesto de capital consiste en identificar nuevos proyectos, evaluarlos e invertir.

Tabla 13

Las decisiones de estructura de capital determinan un plan de financiamiento factible para la empresa.

		Porcentaje		Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje válido	acumulado
Válido	indeciso	5	16,7	16,7
	probablemente si	7	23,3	40,0
	definitivamente si	18	60,0	100,0

Total	30	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 13, la toma de decisión para la estructura del capital viene después de conocer el capital que se necesita para poner en marcha una empresa, en otras palabras es poder saber quién dará el dinero para empezar la inversión, podría ser adquirido por préstamo o aporte propio de los accionistas es por ello que la mayoría de encuestados afirman que es necesario un plan factible para la empresa que determine la mejor alternativa de financiamiento para la toma de decisión por otra parte, un grupo menor de personas confirman también que es necesario este plan pues también brinda información de quienes se beneficiaran y su magnitud, y por último, hay encuestados que se mostraron indecisos sobre las decisiones de la estructura del capital, ya que no habían escuchado sobre ese tema.

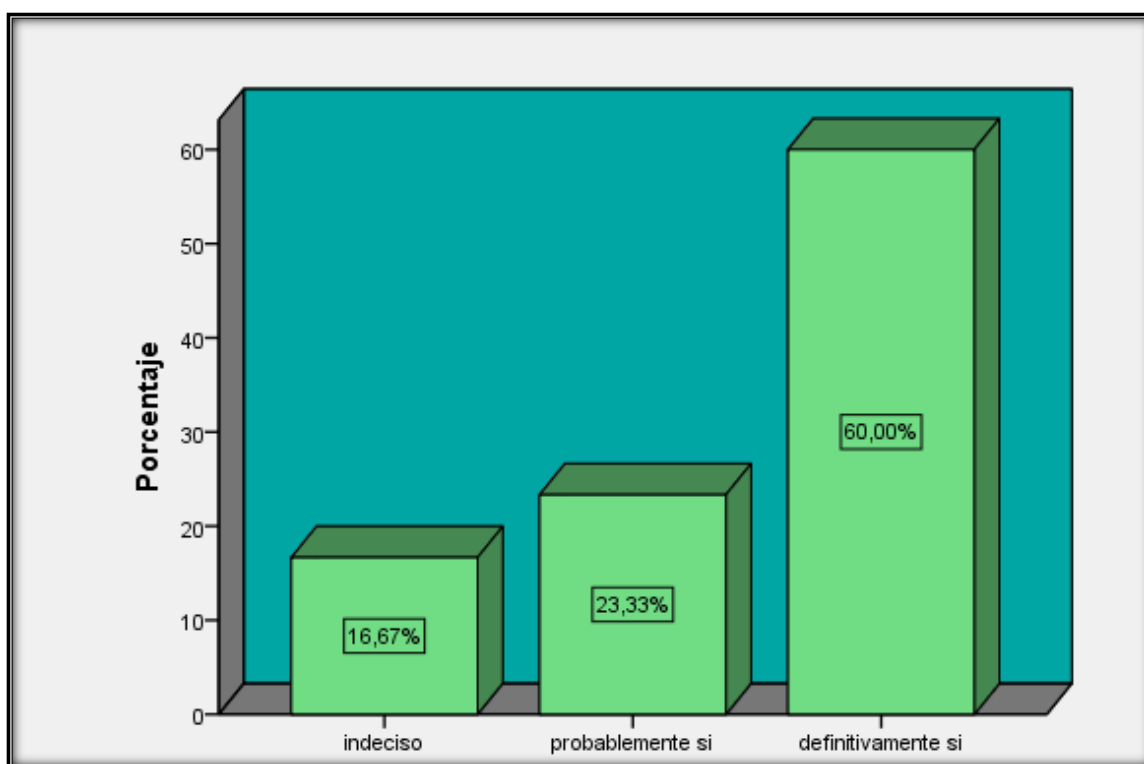


Figura 12 Las decisiones de estructura de capital determinan un plan de financiamiento factible para la empresa.

Tabla 14

Las decisiones de administración del capital de trabajo es administrar el flujo de efectivo, para mantener con éxito los asuntos cotidianos de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	probablemente si	10	33,3	33,3	33,3
	definitivamente si	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

De acuerdo a los resultados de la tabla N° 14, todos los encuestados tanto empresarios como colaboradores, en su mayoría consideran que definitivamente sí, es importante las decisiones de administración del capital de trabajo, ya que dentro de la empresa va existir diariamente asuntos financieros de ingresos y salidas que en algunas oportunidades no estén bien coordinadas y perjudique el éxito de la empresa, asimismo el resto de personas también están de acuerdo que se debe considerar bien la administración aun de los flujos de efectivo para cobrar y pagar a tiempo y manejar los déficit de manera eficiente.

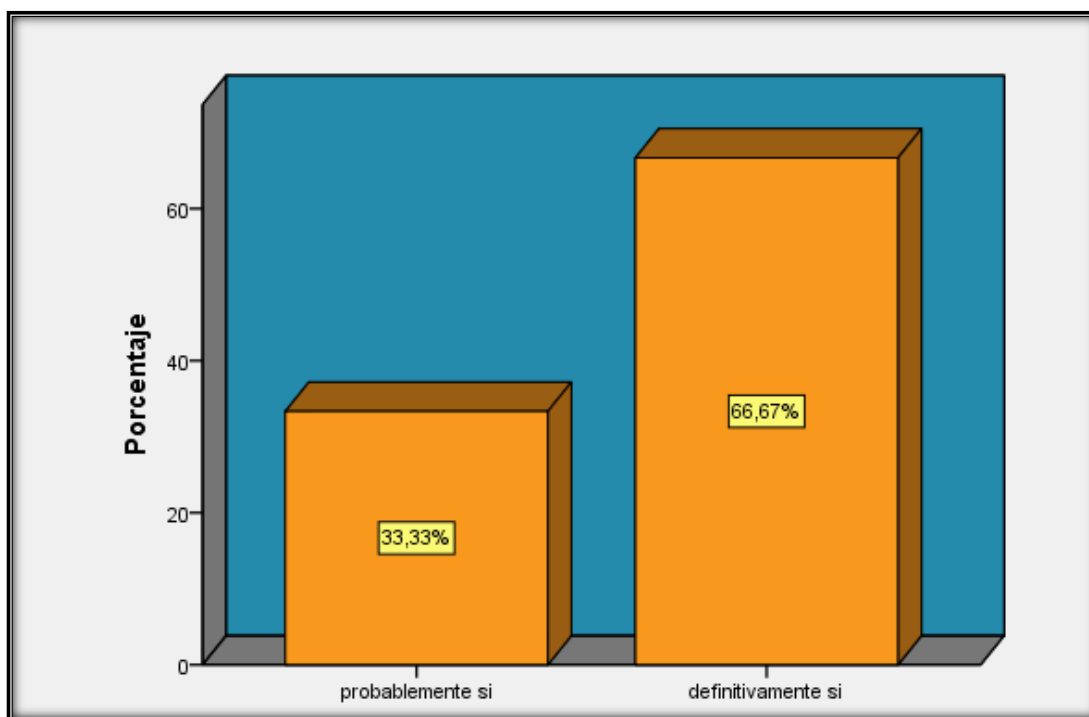


Figura 13 Las decisiones de administración del capital de trabajo es administrar el flujo de efectivo, para mantener con éxito los asuntos cotidianos de la empresa.

Tabla 15

Los modelos de toma de decisiones son importantes porque ayudan predecir el resultado de la decisión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	1	3,3	3,3	3,3
	probablemente si	11	36,7	36,7	40,0
	definitivamente si	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 15, debido a la falta de conocimiento de algunos encuestados es que hay resultados bajos sobre los importante que son los modelos de toma de decisiones, pero por otro lado, algunas personas creen que probablemente si son relevantes y en cualquier área de la empresa es necesario usar una opción que se acople al problema que se está dando es por ello que la mayoría

de empresarios y colaboradores definitivamente si consideran que los modelos de toma de decisiones es útil para tener la mejor alternativa de solución y alcanzar las metas de la empresa.

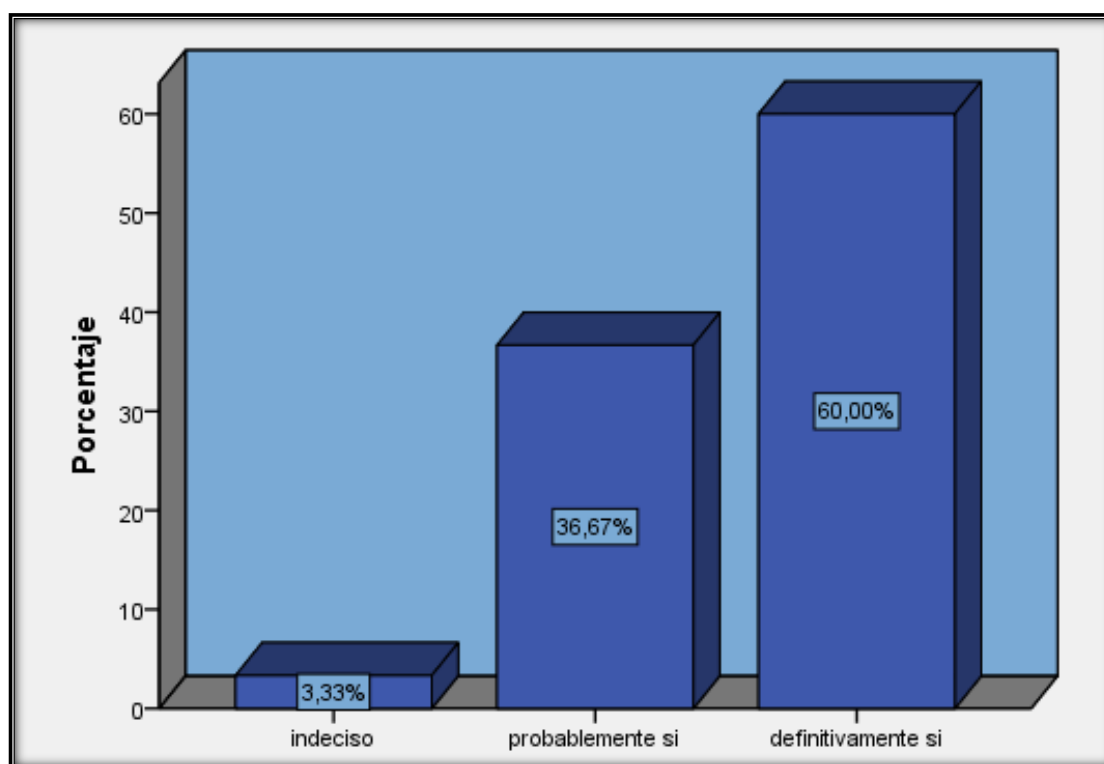


Figura 14 Los modelos de toma de decisiones son importantes porque ayudan predecir el resultado de la decisión

Tabla 16

La persona que efectúa el cobro de las deudas exigibles es el ejecutor coactivo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	6	20,0	20,0	20,0
	probablemente si	11	36,7	36,7	56,7
	definitivamente si	13	43,3	43,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 16, en su mayoría las microempresas desconocen la gestión tributaria es por ello que se mostraron dudosos al responder ya que desconocían que el ejecutor coactivo era una persona

profesional con título de abogado quien ejerce el poder de realizar el seguimiento de la cobranza mediante el procedimiento de la cobranza coactiva, asimismo hubieron encuestados que consideran que probablemente si realiza el cobro y que también es quien deja sin efecto las medidas cautelares que se hubiesen trabajado, por último, la mayor parte, están de acuerdo que es la autoridad máxima encargada de dar fe a los actos que interviene a sus funciones.

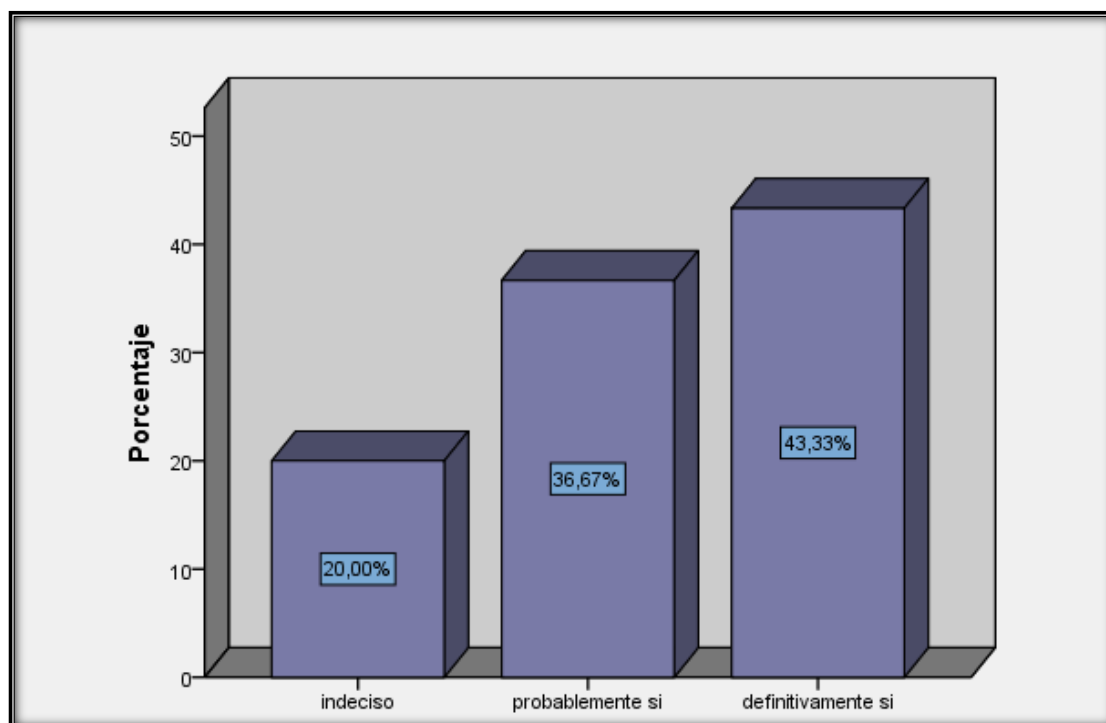


Figura 15 La persona que efectúa el cobro de las deudas exigibles es el ejecutor coactivo

Tabla 17

Se considera deuda exigible coactivamente cuando el contribuyente no paga su deuda y tiene resoluciones de determinación o multa emitidas por la Sunat.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	3	10,0	10,0	10,0
	probablemente si	5	16,7	16,7	26,7
	definitivamente si	22	73,3	73,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 17, la deuda exigible coactivamente se da en su mayoría por el descuido del contribuyente al no realizar el pago del impuesto en fechas establecidas o por pérdida de la solicitud de un fraccionamiento, por ello la mayoría de encuestados confirman que definitivamente si se da por estos motivos, asimismo, otra parte de los mismos también consideran que por las multas o infracciones tributarias se efectúan estas deudas, finalmente, una menor parte de los encuestados no está completamente de acuerdo con la pregunta ya que desconoce esa teoría.

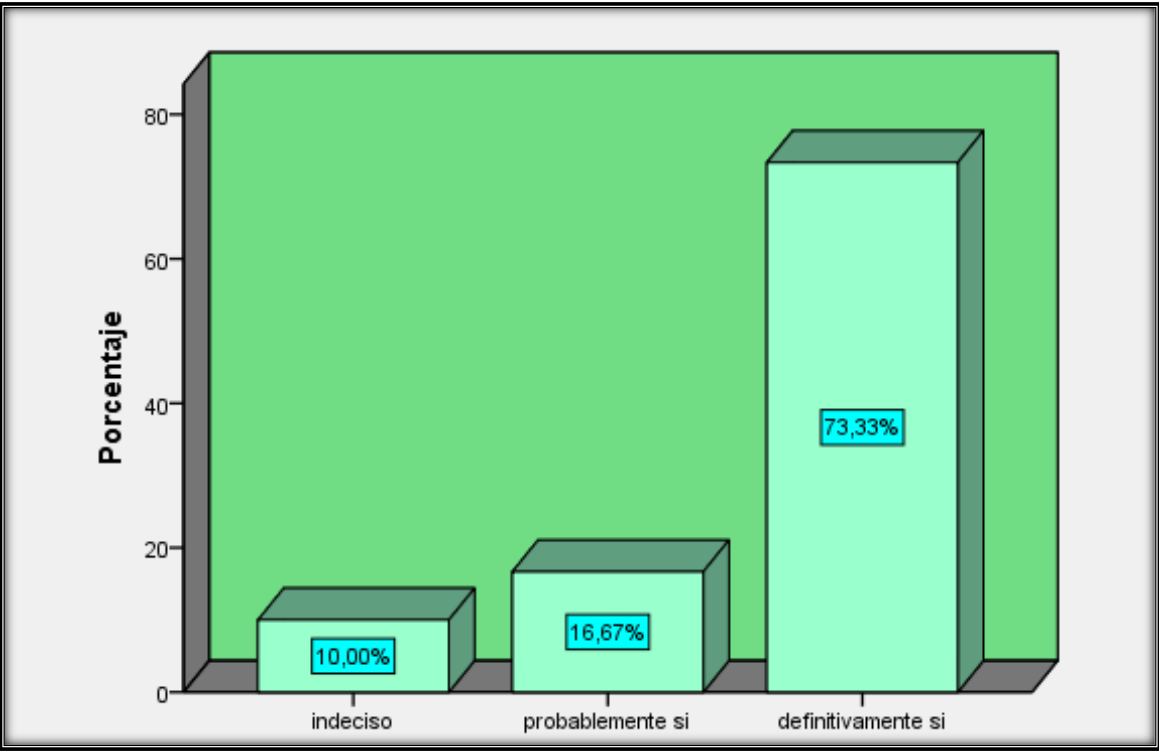


Figura 16 Se considera deuda exigible coactivamente cuando el contribuyente no paga su deuda y tiene resoluciones de determinación o multa emitidas por la Sunat.

Tabla 18
El procedimiento de la cobranza coactiva es iniciado por el ejecutor coactivo mediante la notificación al deudor tributario

		Porcentaje		Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje válido	acumulado
Válido	indeciso	2	6,7	6,7

probablemente si	6	20,0	20,0	26,7
definitivamente si	22	73,3	73,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 18, la notificación es efectuado por aprobación del ejecutor coactivo con el fin de informar las deudas que mantiene el contribuyente para su respectiva cancelación, una pequeña parte de los encuestados, manifiestan disconformidad ya que sus asesores contables no le informan sobre las notificaciones, por otro lado, afirman que es probable que si se empieza la cobranza con una notificación y para finalizar, la mayoría está de acuerdo con un definitivamente sí se envía notificaciones previas para hacer recordar al deudor que debe pagar lo antes posible.

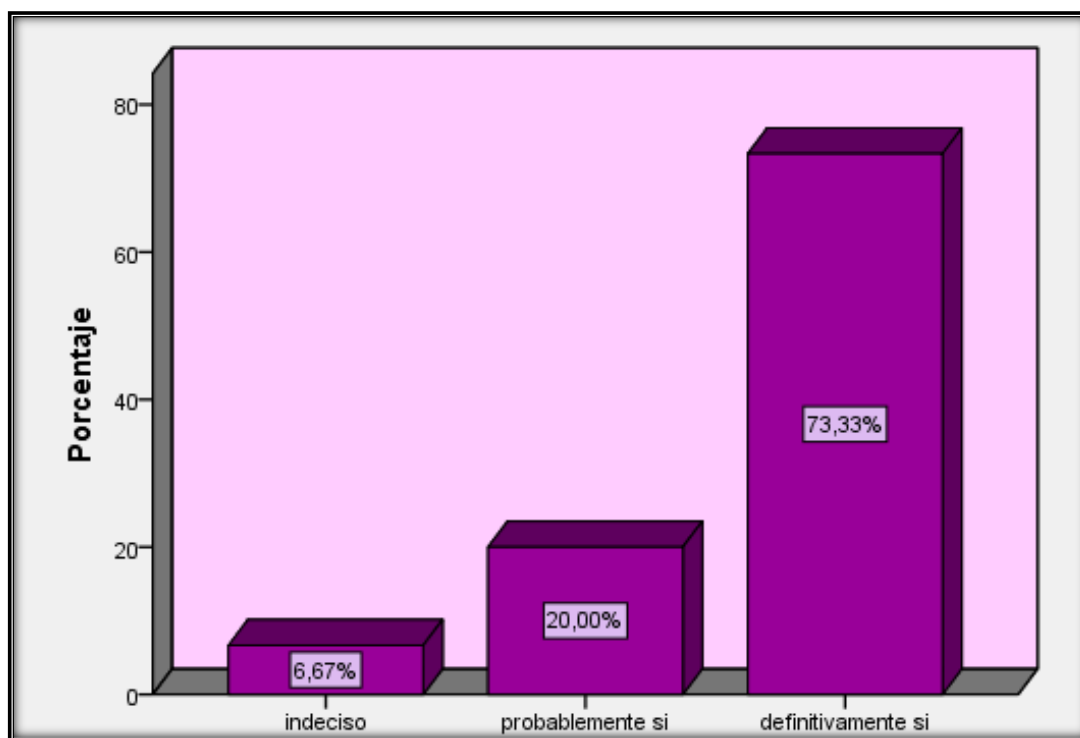


Figura 17 El procedimiento de la cobranza coactiva es iniciado por el ejecutor coactivo mediante la notificación al deudor tributario

Tabla 19

Las medidas cautelares previas se efectúan cuando la Sunat, detecta supuestas inconsistencias en la contabilidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	probablemente si	9	30,0	30,0	30,0
	definitivamente si	21	70,0	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 19, se puede observar de acuerdo a los resultados que más de la mitad de las personas encuestadas entre empresarios y profesionales conoce que las medidas cautelares previas se realizan cuando la administración detecta por medio de las declaraciones inconvenientes en la contabilidad, existen varios tipos de embargo que se pueden trabar con el fin de asegurar el pago, por otro lado, el resto de personas también consideran que si es probable que la Sunat suponga disconformidades y busque verificar cuando lo estime pertinente.

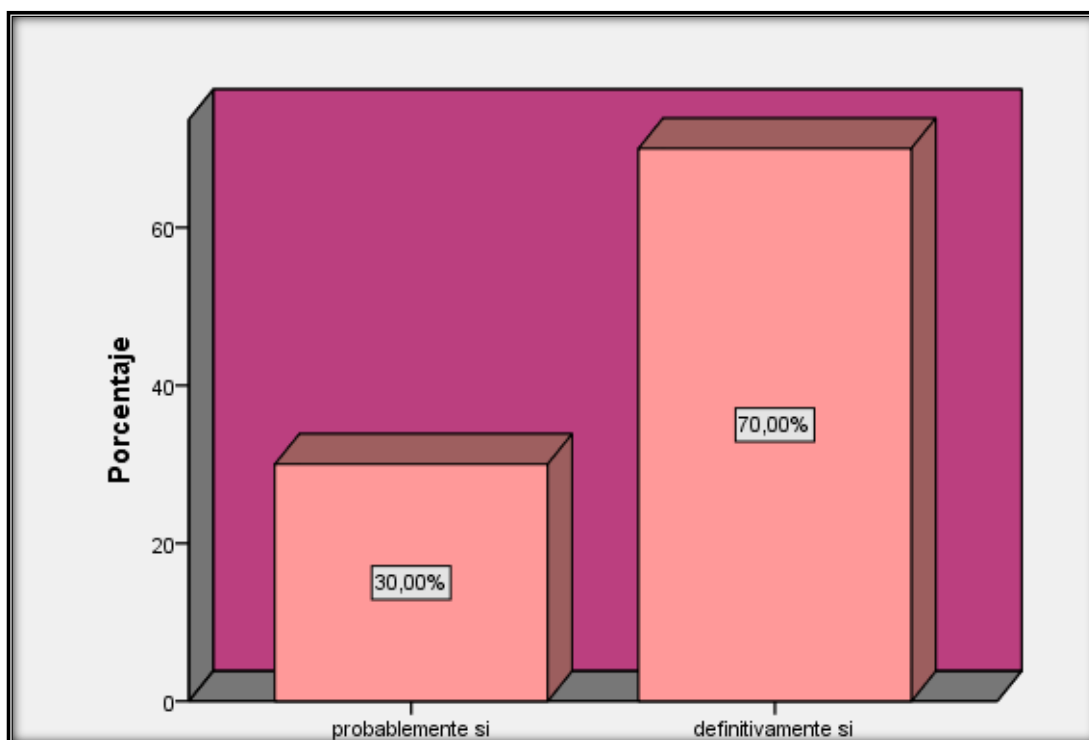


Figura 18 Las medidas cautelares previas se efectúan cuando la Sunat, detecta supuestas inconsistencias en la contabilidad.

Tabla 20

La finalidad del embargo en forma de intervención es solicitar información, recaudación y la administración de bienes.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	4	13,3	13,3	13,3
	probablemente si	10	33,3	33,3	46,7
	definitivamente si	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 20, para esta forma de cobranza, el ejecutor coactivo designa a un interventor con el fin de buscar una fuente de información de sus activos fijos, registro de ventas entre otros, es por ello que la mayoría de los encuestados conocen que, si se toma esta medida por experiencia propia, asimismo una parte importante de los mismos, creen que es probable que se realice

intervenciones presenciales en la empresa que mediante una acta de inventario inicial y final de las ventas del día informan al ejecutor, y por último, una parte de ellos considera que no tiene conocimiento de esta medida de intervención.

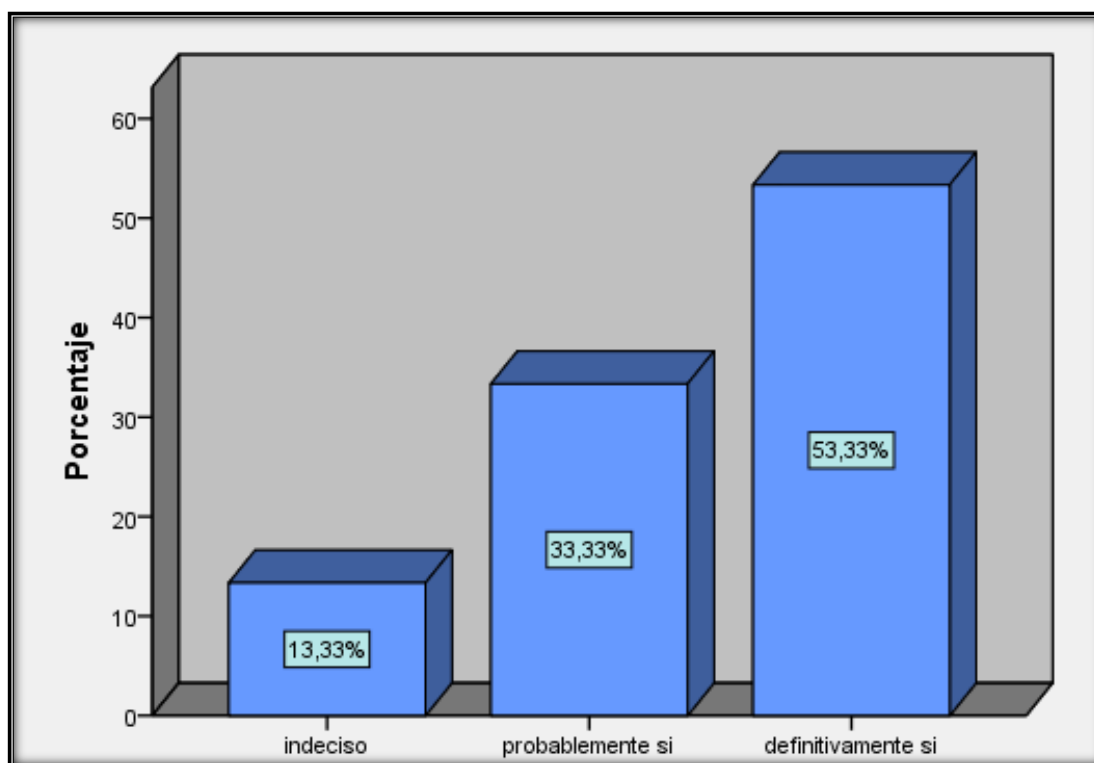


Figura 19 La finalidad del embargo en forma de intervención es solicitar información, recaudación y la administración de bienes.

Tabla 21

Las entidades bancarias y los clientes del deudor tributario, son las entidades notificadas para realizar el embargo en forma de retención.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	probablemente no	2	6,7	6,7	6,7
	indeciso	6	20,0	20,0	26,7
	probablemente si	5	16,7	16,7	43,3
	definitivamente si	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 21, en esta ocasión de acuerdo a los resultados, más de la mitad de los encuestados consideran que definitivamente si estas entidades son notificadas por la Sunat para realizan este tipo de embargo, por ejemplo, si el contribuyente no ha pagado su impuesto después de un mes de la fecha de vencimiento, la administración notifica al banco para que haga la retención del efectivo que tenga en su cuenta bancaria, de esta manera el fisco logra el cobro del impuesto de manera efectiva. Por otro lado, los encuestados también respondieron que no se encuentran totalmente convencidos, pues solo tienen experiencias de haber sido notificados en cobranza coactiva pero no todos cuentan con una cuenta bancaria ni facturan a empresas grandes clasificados por la sunat y en su mayoría solicitan fraccionamiento para poder pagar su deuda.

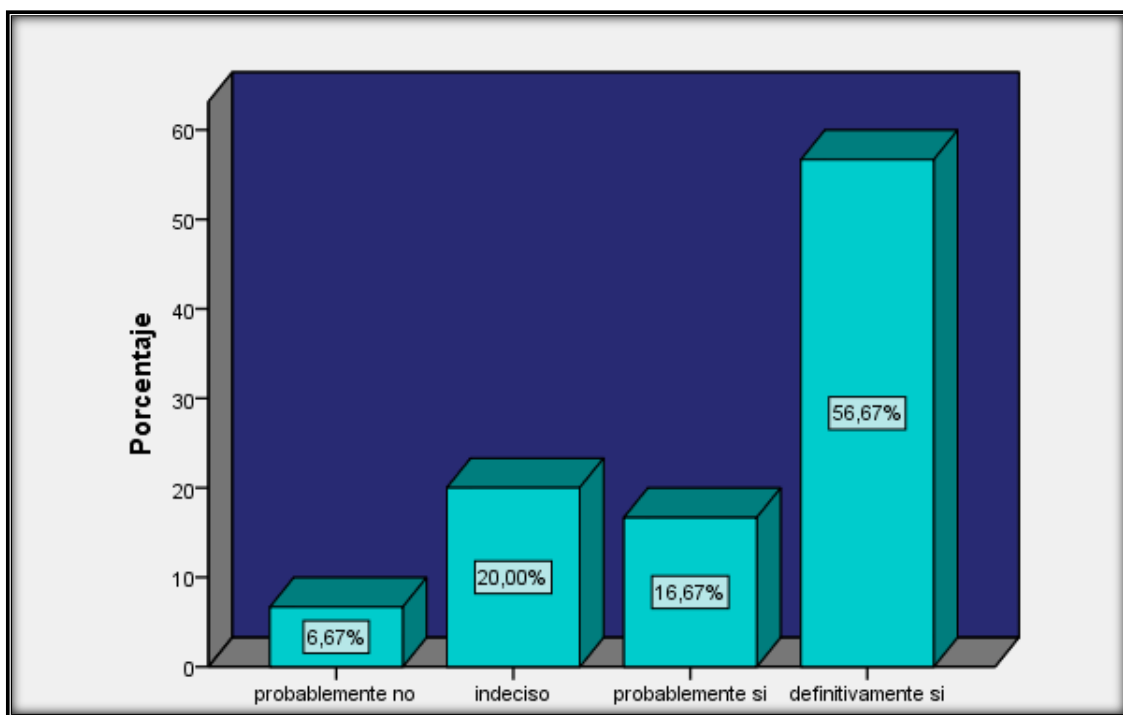


Figura 20 Las entidades bancarias y los clientes del deudor tributario, son las entidades notificadas para realizar el embargo en forma de retención.

Tabla 22

El embargo en forma de depósito afecta a los bienes muebles e inmuebles no inscritos de propiedad del deudor tributario.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	probablemente no	2	6,7	6,7	6,7
	indeciso	5	16,7	16,7	23,3
	probablemente si	6	20,0	20,0	43,3
	definitivamente si	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 22, el embargo en forma de depósito busca afectar bienes no inscritos de propiedad de la empresa, una mínima parte de los encuestados creen que no se embarga los bienes de la empresa, asimismo, otros consideran que no está totalmente seguro con la preposición, pero por otro lado, los asesores contables, afirman que si es probable esta medida y por ultimo confirman que definitivamente se da los embargos de los bienes ya sea con extracción cuando el bien no pertenezca al área de producción o sin extracción cuando pertenezca a esa misma área, pero el contribuyente tendrá un plazo previo para pagar la deuda antes de que se trabe la medida.

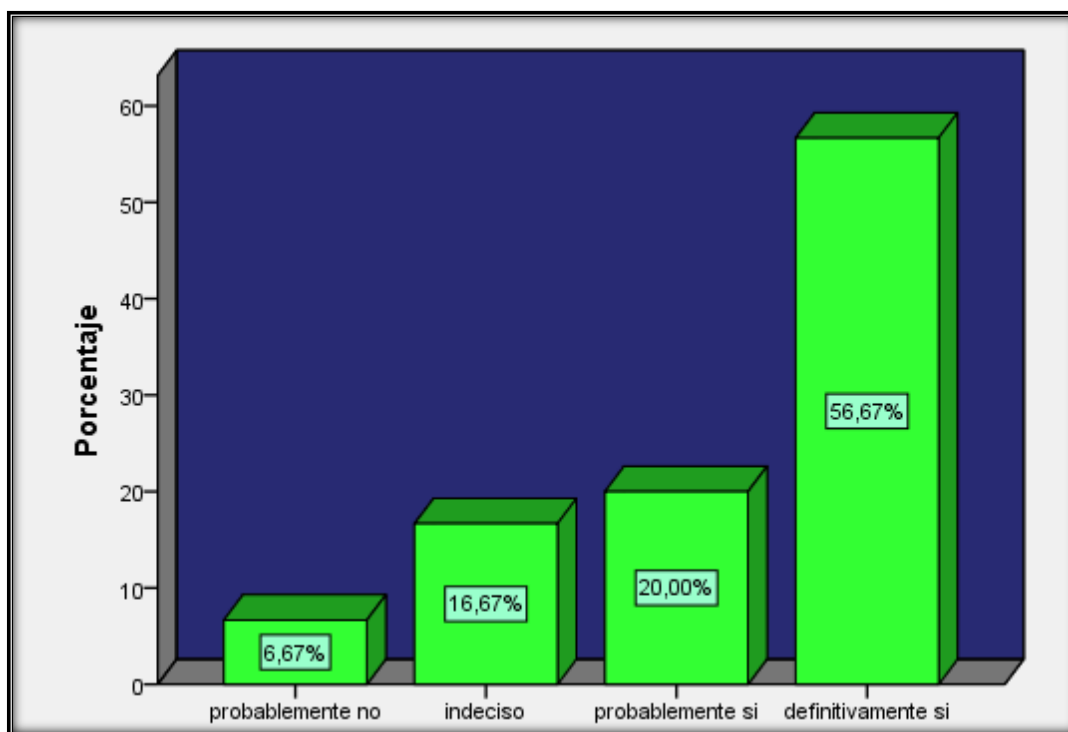


Figura 21 El embargo en forma de depósito afecta a los bienes muebles e inmuebles no inscritos de propiedad del deudor tributario.

Tabla 23

Este tipo de embargo en forma de inscripción no busca afectar a los bienes del deudor tributario sino a los registros que administran SUNARP e INDECOPI

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	4	13,3	13,3	13,3
	probablemente si	4	13,3	13,3	26,7
	definitivamente si	22	73,3	73,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 23, se acuerdo a los datos de los resultados que se pueden observar la mayoría de los encuestados afirma que la Sunat no tiene intención de llevarse los bienes y rematarlos, en esta oportunidad trabaja de forma de inscripción, quiere decir que el contribuyente deudor debe asumir la carga inscrita en el bien como embargado, como marcas, patentes o inmuebles, asimismo

otra parte pequeña también considera que el ejecutor coactivo busca que tengan en cuenta que dichos bienes mantienen embargo y para la desafectación se debe pagar la deuda, por último, los encuestados consideran irrelevante esta medida de embargo.

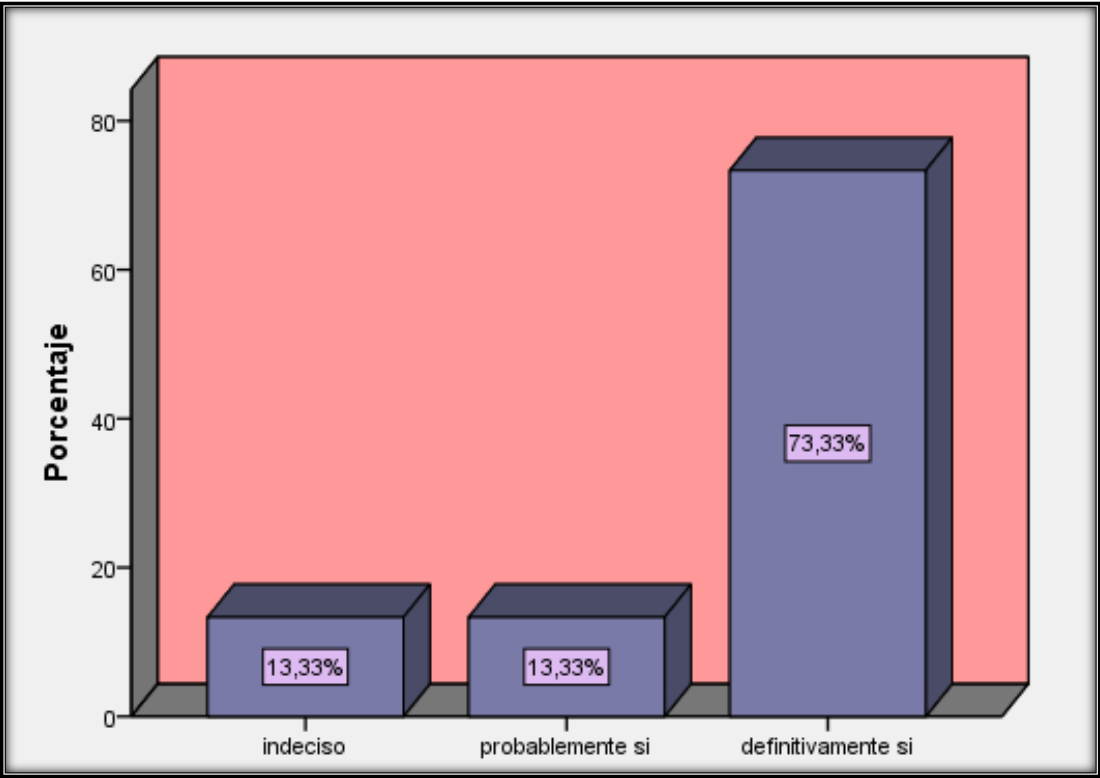


Figura 22 Este tipo de embargo en forma de inscripción no busca afectar a los bienes del deudor tributario sino a los registros que administran SUNARP e INDECOPI.

Tabla 24
 Los bienes patrimoniales familiares, prendas de uso personal, alimentos básicos, remuneraciones y pensiones, etc, son bienes inembargables.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	1	3,3	3,3	3,3
	probablemente si	10	33,3	33,3	36,7
	definitivamente si	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 24, de acuerdo al artículo N° 648 del código procesal civil, se considera como bienes inembargables a la vestimenta, alimentos primordiales, uniformes de funcionarios y servidores del estado entre otros, la mayoría de los encuestados respondieron con definitivamente si, quiere decir que, si tenían conocimiento del tema y asimismo otra parte importante también estuvo de acuerdo, mientras tanto una sola persona se mostró indeciso debido a la falta de conocimiento de esta medida.

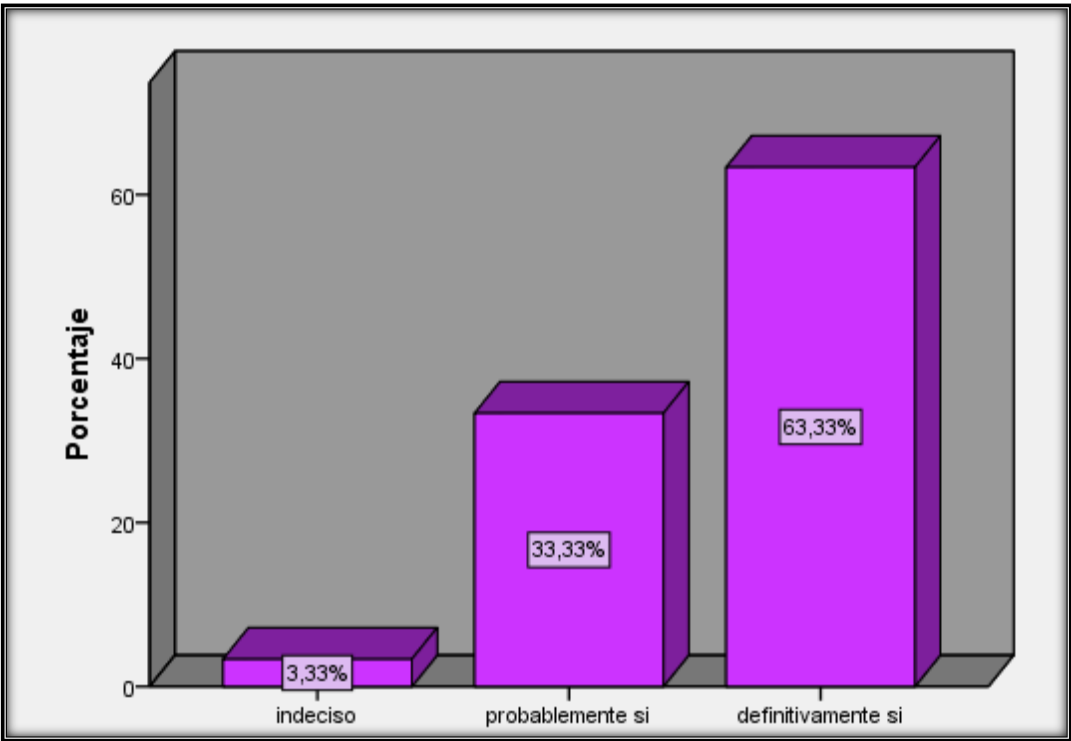


Figura 23 Los bienes patrimoniales familiares, prendas de uso personal, alimentos básicos, remuneraciones y pensiones, etc, son bienes inembargables.

Tabla 25
El deudor tributario es aquella persona natural o jurídica que a través de su propia declaración jurada realiza su determinación fiscal.

		Frecuencia		Porcentaje	Porcentaje
			Porcentaje	válido	acumulado
Válido	indeciso	2	6,7	6,7	6,7

probablemente si	13	43,3	43,3	50,0
definitivamente si	15	50,0	50,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En realidad en las microempresas los contadores asesores son los responsables en hacer la declaración jurada mensual y anual, pero el usuario es el encargado de la determinación fiscal de acuerdo a las operaciones comerciales que haya realizado, ya sea persona jurídica o natural, una pequeña parte de los encuestados consideran que no necesariamente es el quien realice la determinación del impuesto a pagar sino el contador, por otro lado, la mayoría considera que si probablemente y definitivamente son los mismos contribuyentes quienes determinan el impuesto a pagar.

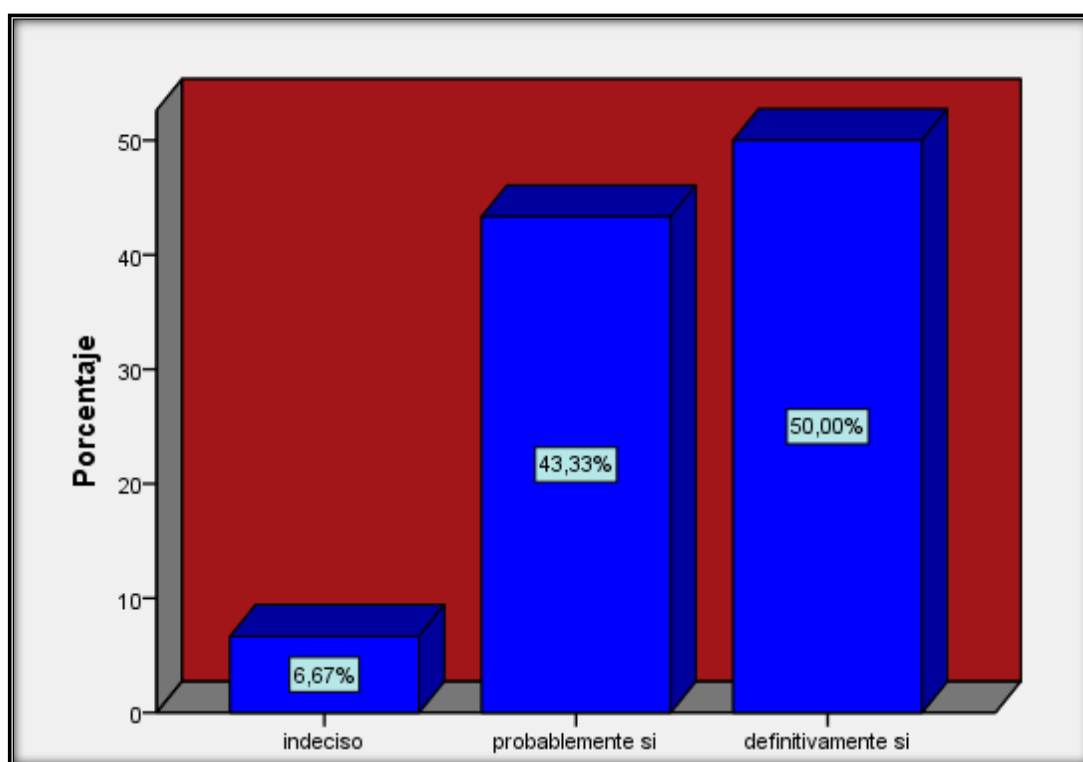


Figura 24 El deudor tributario es aquella persona natural o jurídica que a través de su propia declaración jurada realiza su determinación fiscal.

Tabla 26

Es afecto al impuesto general a las ventas, las operaciones de venta de bienes, servicios, contratos de construcción en el país.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	2	6,7	6,7	6,7
	probablemente si	8	26,7	26,7	33,3
	definitivamente si	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

Según los resultados de la tabla N° 26, de los empresarios y profesionales, la mayoría de ellos respondieron que definitivamente si están afecto al igv de las ventas y servicios aun los contratos de construcción que se realizan en el país, esto quiere decir que tienen en cuenta que las operaciones comerciales que realizan están afecto al pago de este tributo y de forma mensual, por otro lado, algunas personas se mostraron indecisos a esta pregunta, interpreto que es uno de los motivos por el cual existe una escasa cultura tributaria que lleva a no considerar importante el pago de impuestos.

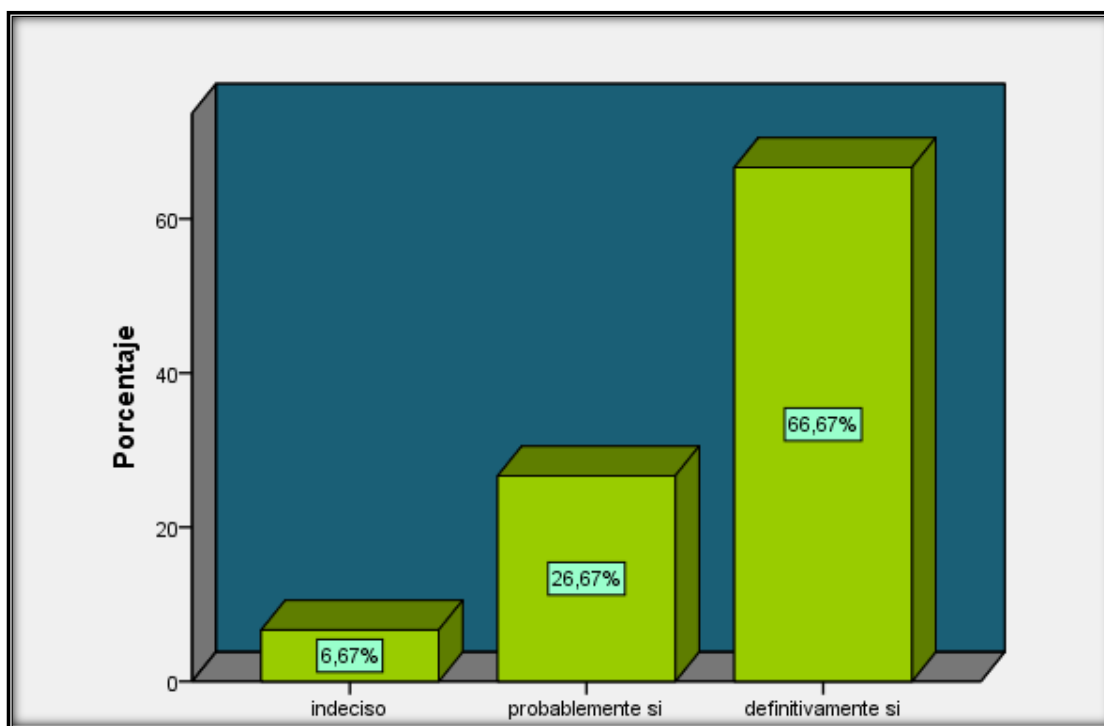


Figura 25 Es afecto al impuesto general a las ventas, las operaciones de venta de bienes, servicios, contratos de construcción en el país.

Tabla 27

Los pagos a cuenta son anticipos que constituye una obligación tributaria, según la Ley del impuesto a la renta.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	indeciso	1	3,3	3,3	3,3
	probablemente si	5	16,7	16,7	20,0
	definitivamente si	24	80,0	80,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 27, el artículo 85 de la Ley del impuesto a la renta, detalla que los contribuyentes que tengan rentas de tercera categoría abonen con carácter de pago a cuenta el impuesto a la renta correspondiente al ejercicio gravable de acuerdo a los ingresos obtenidos mensualmente, más de la mitad de los encuestados tienen en claro lo que exige esta ley y se muestran de acuerdo, sin

embargo una parte muy pequeña considera inapropiado los pagos a cuenta ya que el un impuesto anual que se debe realizar después de la declaración jurada anual.

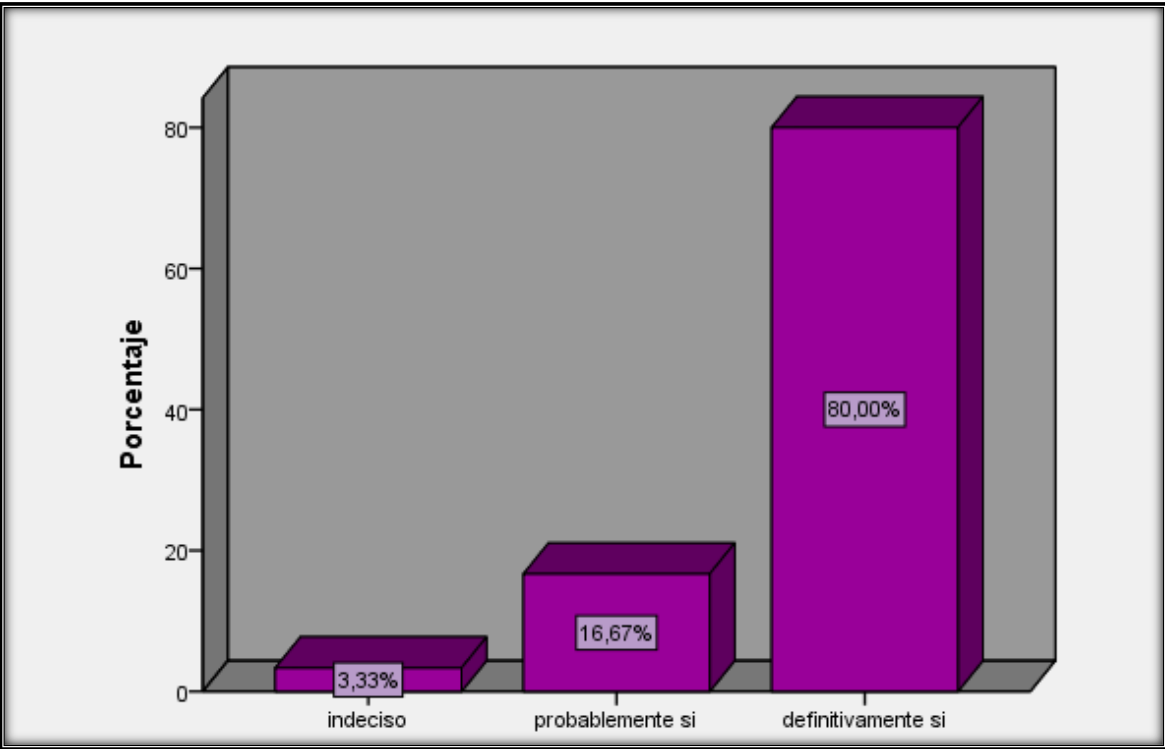


Figura 26 Los pagos a cuenta son anticipos que constituye una obligación tributaria, según la Ley del impuesto a la renta.

Tabla 28
Las multas se originan por el incumplimiento de las disposiciones legales.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
			válido	válido	acumulado
Válido	probablemente si	2	6,7	6,7	6,7
	definitivamente si	28	93,3	93,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

En la tabla N° 28, las multas son originadas por infracciones que comete el contribuyente, como, por ejemplo, declaración con datos falsos, omisión de ingresos, declarar el impuesto fue de plazo

establecido, entre otros, por el cual los encuestados están de acuerdo y consideran que definitivamente si se dan las multas por disposiciones legales.

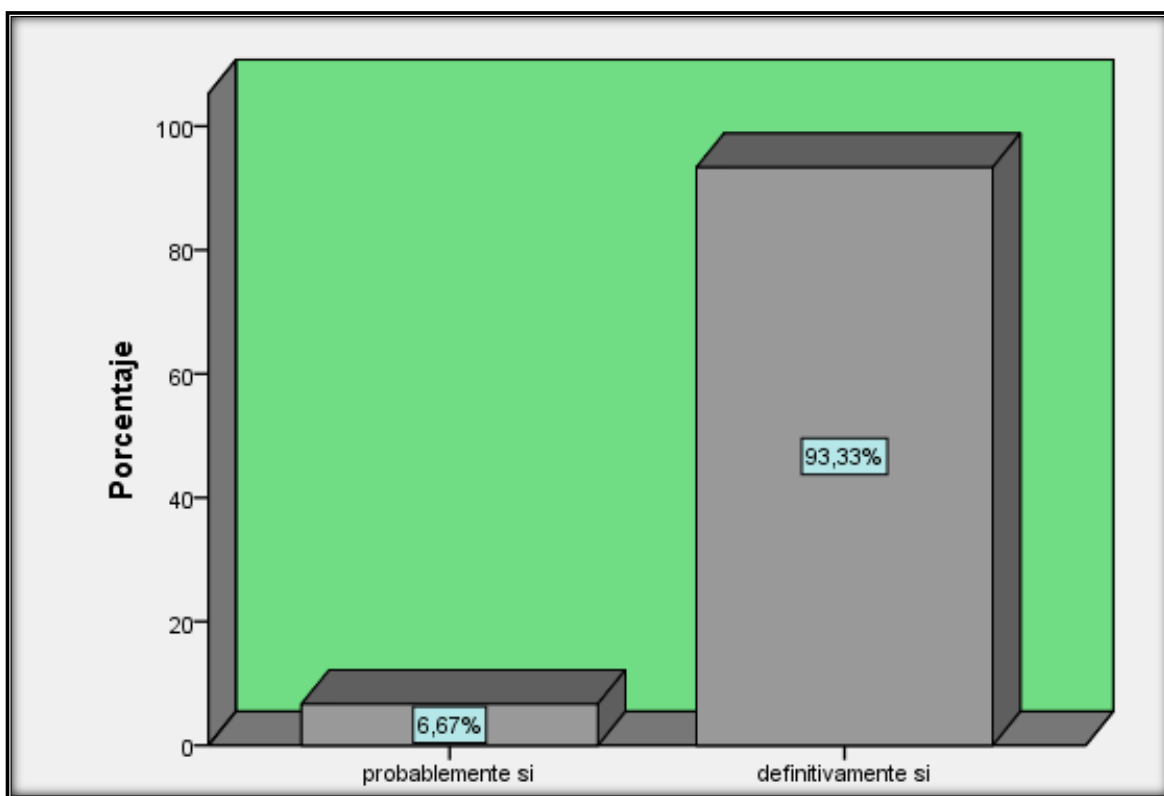


Figura 27 Las multas se originan por el incumplimiento de las disposiciones legales.

3.3 Validación de hipótesis

Análisis descriptivo

Leptocúrtica: la Curtosis > 0 Mayor concentrado en la media, siendo una curva muy apuntada.

Mesocúrtica: la Curtosis $= 0$ Distribución normal.

Platicúrtica: la Curtosis < 0 Menor concentración de datos en la media, presentando una forma muy achatada.

Tabla 29
Estadísticos descriptivos

Estadísticos descriptivos											
	N	Mínimo	Máximo	Media		Desviación estándar	Varianza	Asimetría		Curtosis	
	Estadístico			Error estándar				Error estándar		Error estándar	
	co	Estadístico	Estadístico	Estadístico	estándar	Estadístico	Estadístico	Estadístico	estándar	Estadístico	estándar
PLANEAMIENTO FINANCIERO	30	45	60	54,37	,814	4,460	19,895	-,573	,427	-,921	,833
COBRANZA COACTIVA	30	49	64	59,07	,822	4,502	20,271	-,967	,427	-,067	,833
N válido (por lista)	30										

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Prueba de hipótesis general prueba T-Student (muestras emparejadas)

Tabla 30

Prueba de muestras emparejadas planeamiento financiero y cobranza coactiva

		Diferencias emparejadas					Sig. (bilateral)	
		Media	Desviación estándar	error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl
					Inferior	Superior		
Par 1	PLANEAMIENTOFI	-	1,985	,362	-5,441	-3,959	-	29
	NANCIERO	- 4,700					12,967	,000
	COBRANZACOACT							
	IVA							

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Ha: el plan financiero permite evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de lima metropolitana 2018.

H0: el plan financiero no permite evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de lima metropolitana 2018

Interpretación:

El procesamiento estadístico de la prueba de hipótesis general se observa que el sig bilateral es 0.000, quiere decir que es menor a 0.005 por lo tanto se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, esto quiere decir que el planeamiento financiero permite evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana.

Tabla 31

Prueba de muestras emparejadas planeamiento financiero y procedimiento cobranza coactiva

		Diferencias emparejadas							
		Media	Desviación estándar	error estándar	Media de 95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral)
					Inferior	Superior			
Par 1	PLANEAMIENTO FINANCIERO PROCEDIMIENTO DE COBRANZA COACTIVA	36,13 - 3	3,481	,636	34,833	37,433	56,84 9	29	,000

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Ha: El plan financiero permite evitar el procedimiento de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

H0: El plan financiero no permite evitar el procedimiento de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

Interpretación:

El procesamiento estadístico de la prueba de hipótesis específica confirma que el plan financiero permite evitar el procedimiento de cobranza coactiva, pues se observa que el sig bilateral es menor a 0.005 por lo tanto se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 32

Prueba de muestras emparejadas planeamiento financiero y ejecución forzada

Prueba de muestras emparejadas planeamiento financiero y ejecución forzada									
		Diferencias emparejadas					Sig. (bilateral)		
				Media de	95% de intervalo de				
		Desviación		error	confianza de la diferencia				
		Media	estándar	estándar	Inferior	Superior	t	gl	
Par 1	PLANEAMIENTO	32,26	2,664	,486	31,272	33,262	66,33	29	,000
	FINANCIERO	- 7					2		
	EJECUCIÓN								
	FORZADA								

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Ha. El plan financiero evita la ejecución forzada en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

H0. El plan financiero no evita la ejecución forzada en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

Interpretación:

El procesamiento estadístico de la prueba de hipótesis específica detalla que el plan financiero evita la ejecución forzada en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018, se observa que el sig bilateral es menor a 0.005 por lo tanto se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 33

Prueba de muestras emparejadas planeamiento financiero y deuda tributaria

		Diferencias emparejadas							
		Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral)
					Inferior	Superior			
Par 1	PLANEAMIENTO	35,63	3,908	,714	34,174	37,093	49,93	29	,000
	FINANCIERO	- 3					8		
	DEUDA								
	TRIBUTARIA								

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Ha: El plan financiero ayuda a evitar la deuda tributaria en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

H0: El plan financiero no ayuda a evitar la deuda tributaria en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.

Interpretación:

El procesamiento estadístico de la prueba de hipótesis específica, el plan financiero ayuda a evitar la deuda tributaria se observa que el sig bilateral es menor a 0.005 por lo tanto se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 34

Prueba de muestras emparejadas cobranza coactiva y técnicas de planeación financiera

		Diferencias emparejadas							
		Media	Desviación estándar	error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral)
					Inferior	Superior			
Par 1	COBRANZA	40,53	3,521	,643	39,219	41,848	63,05	29	,000
	COACTIVA	- 3					8		
	TÉCNICAS DE PLANEACIÓN FINANCIERA								

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

El procesamiento estadístico de la prueba de hipótesis específicas de la cobranza coactiva se evita por las técnicas de planeación financiera se observa que sig bilateral es menor a 0.005 por lo tanto se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 35

Muestras emparejadas cobranza coactiva y dirección estratégica

		Diferencias emparejadas							
		Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral)
					Inferior	Superior			
Par 1	COBRANZA	41,30	3,375	,616	40,040	42,560	67,02	29	,000
	COACTIVA	- 0					8		
	DIRECCIÓN								
	ESTRATÉGICA								

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

El procesamiento estadístico de la prueba de hipótesis específicas de cobranza coactiva se evita por la dirección estratégica se observa que el sig bilateral es menor a 0.005 por lo tanto se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 36

Muestras emparejadas cobranza coactiva y la toma de decisiones

		Diferencias emparejadas							
		Media	Desviación estándar	error estándar	Media de 95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Sig. (bilateral)
					Inferior	Superior			
Par 1	COBRANZA	41,00	3,162	,577	39,819	42,181	71,01	29	,000
	COACTIVA - TOMA 0						4		
	DE DECISIONES								

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

El procesamiento estadístico de la prueba de hipótesis específicas de la cobranza coactiva se evita por la toma de decisiones se observa que el sig bilateral es menor a 0.005 por lo tanto se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tablas cruzadas: de contingencia

Tabla 37

De contingencia *PLANEAMIENTO FINANCIERO (Agrupada)*COBRANZA COACTIVA (Agrupada)*

		COBRANZA COACTIVA (Agrupada)	Total
		ESCASO	
PLANEAMIENTO FINANCIERO	EFICIENTE	30	30
(Agrupada)			
Total		30	30

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

Se logra observar que cuando el planeamiento financiero es eficiente la cobranza coactiva es escaso

Tabla 38

De contingencia *PLANEAMIENTO FINANCIERO (Agrupada)*PROCEDIMIENTO DE COBRANZA COACTIVA (Agrupada)*

		PROCEDIMIENTO DE COBRANZA COACTIVA (Agrupada)		Total
		MEDIA	BAJA	
PLANEAMIENTO	EFICIENTE	1	29	30
FINANCIERO (Agrupada)				
Total		1	29	30

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

Se puede visualizar que cuando el planeamiento financiero es eficiente el procedimiento de cobranza coactiva es media y, asimismo, cuando el planeamiento financiero es eficiente el procedimiento de cobranza coactiva es baja.

Tabla 39

De contingencia PLANEAMIENTO FINANCIERO (Agrupada)*EJECUCIÓN FORZADA (Agrupada)

		EJECUCIÓN FORZADA (Agrupada)		Total
		POCO APLICADA	NO APLICADA	
PLANEAMIENTO	EFICIENTE	6	24	30
FINANCIERO (Agrupada)				
Total		6	24	30

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

La tabla brinda resultados que cuando el planeamiento financiero es eficiente la ejecución forzada es poco aplicada, asimismo, cuando el planeamiento financiero es eficiente la ejecución forzada no es aplicada.

Tabla 40

De contingencia PLANEAMIENTO FINANCIERO (Agrupada)*DEUDA TRIBUTARIA (Agrupada)

		DEUDA TRIBUTARIA (Agrupada)	Total
		BAJA	
PLANEAMIENTO	EFICIENTE	30	30
FINANCIERO (Agrupada)			
Total		30	30

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

De acuerdo a la tabla, se puede decir que cuando el planeamiento financiero es eficiente la deuda tributaria es baja.

Tabla 41

De contingencia COBRANZA COACTIVA (Agrupada)*TÉCNICAS DE PLAN FINANCIERO (Agrupada)

			TÉCNICAS DE PLANEACIÓN FINANCIERA (Agrupada)		Total
			BUENO	EXCELENTE	
COBRANZA COACTIVA	ESCASA	1		29	30
(Agrupada)					
Total			1	29	30

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

La tabla muestra que cuando la cobranza coactiva es escasa es porque la técnica de planeación financiera es buena, asimismo, que cuando la cobranza coactiva es escasa es porque la técnica de planeación financiera es excelente.

Tabla 42

De contingencia COBRANZA COACTIVA (Agrupada)*DIRECCION ESTRATÉGICA (Agrupada)

			DIRECCION ESTRATÉGICA (Agrupada)		Total
			ACEPTABLE	EFICIENTE	
COBRANZA	ESCASA	2		28	30
COACTIVA (Agrupada)					
Total			2	28	30

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

Cuando la cobranza coactiva es escasa es porque la dirección estratégica es aceptable, asimismo, cuando la cobranza coactiva es escasa es porque la dirección estratégica es eficiente.

Tabla 43

De contingencia COBRANZA COACTIVA (Agrupada)*TOMA DE DECISIONES (Agrupada)

			TOMA DE DECISIONES (Agrupada)	
			OPORTUNA	Total
COBRANZA COACTIVA	ESCASA	30		30
(Agrupada)				
Total		30		30

Fuente: Informe elaborado por medio del programa SPSS versión 24.

Interpretación:

Cuando la cobranza coactiva es escasa es porque la toma de decisiones es oportuna.

IV: DISCUSIÓN

Obtenidos los resultados de la investigación se procederá dar a conocer la discusión e interpretación.

Como se detalló en otras oportunidades el objetivo primordial de esta investigación, es diseñar un plan financiero que permita evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima metropolitana-2018.

La prueba de validez del instrumento de esta investigación fue validado, respectivamente, después de haber aplicado el instrumento con el estadístico prueba de dos mitades que busca medir el grado de confiabilidad, es una prueba que brinda resultados de tres coeficientes, en primer lugar, el Alfa de Cronbach con el coeficiente de 0.807 quien califica los ítems del cuestionario, en segundo lugar, Spearman-Brown con el coeficiente de 0,935 mide la relación de las variables y por último la prueba de dos mitades de Guttman con el coeficiente de 0,924 que estima la confiabilidad del cuestionario. Consiste por 25 ítems en total del instrumento validado, está, la primera variable que es planeamiento financiero tiene 12 ítems y la segunda variable cobranza coactiva tiene 13 ítems. Según Hernández (2014) “algunos autores consideran que el coeficiente se debe ponderar entre 0.70 y 0.90, para que sea considerado aceptable y confiable” (p.295). Los valores superan a 0,8 quiere decir que el instrumento es bueno y confiable.

Después de haber procesado el instrumento aplicado a la muestra de estudio que fue entre treinta empresarios y colaboradores, la hipótesis se efectuó a través de la prueba T-student, por el cual se visualizó que el Sig bilateral tiene como resultado 0.000, menor a 0.005 de lo recomendado por ello se aprueba la hipótesis alterna general que fue la siguiente; el planeamiento financiero permite evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima metropolitana 2018. Confirmamos nuestra hipótesis con la investigación que realizó Meza (2015) quien implementó un plan financiero a corto plazo y comprobó que la ejecución de este plan mejoró la utilidad y

liquidez de la empresa permitiendo cubrir sus obligaciones y reducir el endeudamiento. Entonces, la cobranza coactiva proviene de una deuda por impuestos y forma parte de las obligaciones a pagar a corto plazo. Y Apaza (2013) sostiene que el plan a corto plazo, busca la estabilidad financiera y de esta manera logre pagar las deudas con los ingresos de las cobranzas, sin endeudarse. Asimismo, existen diversas técnicas para el planeamiento, por ello el empresario para la toma de decisiones debe elaborar previamente un plan financiero como manifestaron en la figura N° 2 de la tabla de frecuencias por ítem, donde la mayoría de los encuestados consideran que los planes de emergencia permiten considerar métodos de supervivencia para enfrentar problemas con anticipación, con puede ser evitar el endeudamiento para lograrlos objetivos trazados, así como Reisdorfer, Koschewska, &Salla (2005) en su revista profundizan que el plan es lo que se declara hacer más adelante en el futuro con el fin de minimizar la incertidumbre es necesario proyectarlo con antelación. Por último, según los resultados de la tabla N° 37 se sostiene que si el planeamiento financiero es eficiente la cobranza coactiva es escasa, por ello se aprueba la hipótesis planteada y se afirma con los resultados del software estadístico SPSS versión 24.

En los resultados obtenidos de la primera hipótesis específica aprobada por la prueba T-student, se puede corroborar que el plan financiero permite evitar el procedimiento de cobranza coactiva en las microempresas de Lima metropolitana-2018. De alguna manera el autor Santos, G. (2012) en su tesis concluyó que al implementar un planeamiento financiero le permitió lograr los objetivos de la empresa, incrementar la rentabilidad, disminuir los costos y evitar contingencias. Dante(2013) explica que los actos de coerción son aplicado a contribuyentes que no pagan sus impuestos de manera puntual y en particular lo que busca el planeamiento financiero es que el contribuyente conozca de forma anticipada los ingresos que va tener y pagos que tiene que realizar para que no tenga procedimientos de cobranza coactiva y podemos reafirmar la hipótesis planteada

de acuerdo a los resultados de las tablas cruzadas que se efectuó en la tabla N° 38, donde se puede observar que cuando el planeamiento financiero es eficiente el procedimiento de cobranza coactiva es baja.

En los resultados obtenidos de la segunda hipótesis específica aprobada por la prueba T-student, se puede afirmar que el plan financiero evita la ejecución forzada en las microempresas de Lima metropolitana-2018. Y esta hipótesis se puede corroborar con el gráfico N° 39, donde se observa que cuando el planeamiento financiero es eficiente la ejecución forzada no se aplica o es poco aplicada. La administración debido a que el contribuyente no paga oportunamente acude a la ejecución forzada (Osterling, 2005). Es por ello que la Administración recaudadora de impuestos busca la manera de que el contribuyente pague la deuda trabando medidas cautelares, y la más aplicada a las microempresas es el embargo en forma de retención. Señala dos tipos de embargo por retención, que se da por medio de los bancos y de terceros con en su mayoría son los clientes del deudor (Chil, 2007). Por ejemplo, si el contribuyente no ha pagado su impuesto después de un mes de la fecha de vencimiento, el ejecutor coactivo notifica al banco para que haga la retención del efectivo que tenga en su cuenta bancaria, y de esta manera el fisco logra el cobro del impuesto de manera efectiva. Mediante la figura N° 18 donde consideran que se efectúan estas medidas de embargo por medio del banco y clientes grandes, la mayoría ha tenido estas experiencias por que no pagaron sus impuestos de manera oportuna y de acuerdo a los resultados obtenidos el plan financiero impide las ejecuciones forzadas en las microempresas.,

En los resultados obtenidos de la tercera hipótesis específica aprobada por la prueba T-student, se puede corroborar que el plan financiero ayuda a evitar la deuda tributaria en las microempresas de Lima metropolitana-2018. Este resultado nos enlaza con la investigación realizado por el autor Castillo (2015) quien mantuvo como objetivo principal implementar un plan financiero en la

empresa y concluyó que efectivamente el plan financiero mejora la situación económica-financiera, el nivel de endeudamiento disminuyó y ahora cumple mensualmente sus programaciones de cuentas por pagar. Robles (2012) explica que el plan financiero pretende conocer y evaluar los proyectos de vida de la compañía en forma anticipa. El plan busca evitar el endeudamiento por ello su información siempre va mostrar resultados previos para mejorar las operaciones económicas, las deudas tributarias son efectuadas por el incumplimiento del pago, por ejemplo, del igv, la renta, el essalud que son recaudados por la Sunat los mismos que se efectúan por resoluciones de determinación o multas u órdenes de pago según (Aguilar, 2013). En la figura N° 26 más de la mitad de los encuestados dieron a conocer que tienen conocimiento que los pagos a cuenta son obligatorios y en la tabla N° 25 también reconocen que las multas forman parte de la deuda tributaria ya que se originan por el incumplimiento de las normas o por cometer infracciones leves. Por ultimo en la tabla N° 40 se puede observar que cuando el planeamiento financiero es eficiente, la deuda tributaria es baja.

V: CONCLUSIONES

Podemos llegar a las siguientes conclusiones de la siguiente manera:

- a) Se diseñó un plan financiero que va permitir evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima metropolitana, esto se fundamenta en que el plan financiero brinda una proyección muy fácil de entender, que le permite al empresario y colaborador a tener conocimiento anticipado sobre las ventas, gastos y primordialmente los impuestos a pagar, este archivo calcula las tasas de cada tributo mensualmente con el fin de ayudar al contribuyente a conocer el valor aproximado y se programe a pagar oportunamente.
- b) Se hizo un diagnostico situacional de las microempresas y a la visita observe que no contaban con un plan financiero, ellos recibían constantes notificaciones por la deuda del impuesto, la mayoría esperan a que su asesor contable les indique cuanto de impuesto le toca pagar, no cuentan con proyecciones a corto plazo e invierten su dinero en la producción y se endeudan, no mantienen un control de sus ingresos y egresos, por ello se creó un plan financiero que les permite evitar los procedimientos de cobranza coactiva.
- c) Se identificó que el plan financiero evita la ejecución forzada, de acuerdo a la información de las empresas han experimentado embargos en forma de retención, muchas veces por la falta de proyección no contaban con liquidez para poder pagar sus impuestos a tiempo y cuando recibían el pago de sus clientes Sunat embargaba sus cuentas bancarias, ahora con el plan financiero eficiente les permite saber cuánto tienen que pagar y las medidas cautelares ya no se aplicarían, porque pueden afrontar de manera exitosa sus cuentas por pagar.
- d) Se analizó que el plan financiero ayuda a evitar la deuda tributaria, con la implementación del plan el contribuyente podrá calcular por sí mismo mensualmente sus impuestos a pagar, también podrá proyectar el impuesto a la renta de tercera categoría anual para los contribuyentes que se encuentren en el régimen Mype tributario y régimen general, esto ayuda a que el empresario

tenga una cultura tributaria y pueda comparar mes a mes el crecimiento de su empresa para lograr sus objetivos.

VI: RECOMENDACIONES

Se aportan las siguientes recomendaciones de acuerdo a la investigación:

- a) Se recomienda a los empresarios y colaboradores de las microempresas que, para evitar las ejecuciones de cobranza coactiva usen el plan financiero creado, porque les va permitir conocer la realidad y lo que ha estado sucediendo hasta la fecha en su empresa, asimismo, les ayudará a proyectarse a futuro y les mostrará resultados anticipados que les permitirá tomar buenas decisiones.
- b) Se recomienda ser constantes y considerar útil el plan financiero, asimismo llevar cursos o capacitarse más del tema, con el fin de dar un buen uso y aprovechar todos los beneficios que tiene para la empresa, les permitirá ser libres de los procedimientos de cobranza coactiva y mantener a la empresa sin deudas inesperadas.
- c) Se recomienda a los empresarios de las microempresas, buscar asesoramiento contable de profesionales capacitados que le den información de los beneficios que tiene ser un buen contribuyente y las consecuencias que tiene por ser deudor tributario, los embargos son signos de que la empresa no tiene control de sus operaciones económicas y financieras, quiere decir que la empresa no está bien y no aplica un plan eficiente, por ende esto puede ocasionar que se mantenga como microempresa y no crezca ni logre cumplir sus objetivos planeados.
- d) Se recomienda a los contribuyentes de la microempresa a pagar a fecha sus deudas tributarias, que usen el flujo de efectivo creado, para conocer la disponibilidad del de dinero mensualmente de acuerdo a las cobranzas y pagos que tengan, los ayudará a que poco a poco se cree una empresa cien por ciento capaz de hacer frente a cualquier necesidad económica, el flujo de efectivo es una técnica del plan financiero que les ayudará a tomar las mejores decisiones aun en situaciones imprevistas.

VII: REFERENCIAS

Referencias

- Aguilar, H. (2013). *Nuevo código tributario*. Perú: Real time E.I.R.L.
- Apaza, M. (2013). *Guía practica de finanzas corporativas*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Arffa, R. (2001). *Expert financial planning*. Canada: Jhon Wiley & Sons, Inc.
- Arroyo, A., & Prat, M. (2003). *Dirección financiera*. Madrid: Deusto.
- Bodie, Z., & Merton, R. (2003). *Finanzas*. Mexico: Editorial Pearson education.
- Brautigam, D., Fjeldstad, O., & Moore, M. (2008). *Taxation and State Buiding in Developing Countries*. Whashintong: Cambridge University Press.
- Carrasco, S. (2007). *Metodología de investigación científica*. Lima: Editorial San Marcos E.I.R.L.
- Chil, M. (2007). *Procedimiento de cobranza coactiva*. Argentina: Editorial Thomson.
- Daft, R. L. (2004). *Administración*. Argentina: Editorial Thomson.
- Dante, G. (2013). *El procedimiento de cobranza coactiva: doctrina y casuística*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Durbán, S. O. (2011). *Finanzas corporativas*. Ediciones Pirámide.
- Fernandez, A., & Arellano, E. (2018). *Fiscalización tributaria y laboral*. Lima: Imprenta editorial el búho E.I.R.L.
- Finanzas, M. d. (2013). *Manual de procedimiento de cobranza coactiva*. Lima: MEF.
- Finanzas, M. d. (22 de Junio de 2013). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de Mef: https://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/documentos/cobranzacoactiva/Manual%20de%20Cobranza%20Coactiva.pdf
- Gaceta Juridica S.A. (2018). *Renta 2018*. Perú: Editorial el Búho E.I.R.L.

- Gonzalez, R., & Nava, J. J. (2010). *¿y después de la deuda tributaria qué?* Lima: Jurista editores E.I.R.L.
- Harrison, J., & Caron, J. (2009). *Fundamentos de la dirección financiera*. España: CLM S.L.
- Henry, A. (2013). *Nuevo código tributario*. Lima: REAL TIME E.I.R.L.
- Mancias, I. (2018). *Masteringme*. Obtenido de Masteringme:
<http://masteringmagazineempresarial.com/2017/12/15/que-es-un-pronostico-de-ventas/>
- Maqueda, F. (1992). *Dirección estratégica y planificación financiera de la pyme*. Madrid: Fernandez Ciudad, S.L.
- Morales, A., & Morales, J. A. (2014). *Planeación Financiera*. Mexico: Grupo editorial patria, s.a. de c.v.
- Moreno, J. (2003). *Planeación financiera*. México: Cecsca (Compañía Editorial Continente).
- Noriega, W. M. (2013). *El procedimiento de cobranza coactiva: doctrina y casuística*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Fondo Editorial, 2013.
- Pacheco, C. E. (2015). *Presupuestos un enfoque gerencial*. Mexico: Instituto Mexicano de contadores Públicos, AC.
- Peña, J. (2011). Medidas cautelares previas. *Asesor Empresarial*,
<http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=26107>.
- Pere, N. (2000). *Elaboración y control de presupuestos*. Barcelona: Book Print Digital.
- Perez, S. M., & Perez, F. G. (2016). Planificación financiera de las empresas: el rol de los impuestos o tributos. *Revista Publicando*.
- Publicaciones Vértice, S. (2008). *Dirección estratégica*. Editorial Vertice.

- Reisdorfer, V., Koschewska, S. R., & Salla, N. G. (2005). Planeamiento financiero: su importancia y contribución para la gestión de las empresas corporativas. *Revista Científica "Vision del futuro"*, 1-11.
- Revista de asesoría especializada. (2015). Pagos a cuenta del impuesto a la renta. *Asesor empresarial*.
- Roldán, P. (2019). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/multa.html>
- Roldán, P. N. (2019). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/deuda-tributaria.html>
- Snchz, D. (19 de 08 de 2014). *Rankia S.L.* Obtenido de Rankia S.L:
<https://www.rankia.pe/blog/sunat-impuestos/2427173-cobranza-coactiva-deuda-sunat>
- Sunat. (s.f.). *Sunat*. Obtenido de Sunat: <https://www.sunat.gob.pe/ol-ti-itmoddatruc/RTA3RA.html>
- Trenza, A. (06 de Febrero de 2018). *anatrenza*. Obtenido de anatrenza:
<https://anatrenza.com/direccion-estrategica-sirve/>
- Van, J. C. (2011). *Administración Financiera - 10ma Edición*. Mexico: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Van, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de la Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Velazquez, A., & Cordova, N. (1999). *Metodología de la investigación científica*. Lima: Talleres gráficos de editorial San Marcos.

ANEXOS

Anexo N° 01: Propuesta.

PLAN

I.- Introducción:

Para poder empezar a crear el plan financiero las microempresas en primer lugar, deberán analizar la realidad actual de su empresa. Reisdorfer, Koschewska, & Salla (2005) afirma: “En la elaboración de un plan, será necesaria una adecuación a la realidad económica en que la empresa vive” (p. 3). Tener a la mano los estados financieros desde que empezó la empresa o detallar en un archivo con sus comprobantes de pagos o declaraciones juradas los ingresos y gastos que realice, para poder proyectarse a futuro de acuerdo a esa información, asimismo, preguntarse tengo un capital o me hace falta más efectivo para mantener en marcha mi empresa, de alguna manera tener en cuenta cómo puedo tener ese dinero, me puede prestar un familiar o necesitaría un financiamiento para poder lograr las metas que tengo establecidas, luego deberás mantener el control de todos los recursos que están utilizando, comprobar que todo se está usando eficientemente, plantear supuestas soluciones frente a imprevistos como por ejemplo, que un cliente no le pague a tiempo o se produjo mal un pedido, entonces tratar de buscar alternativas de solución anticipadas y por último, crear un incentivo para los colaboradores con el fin de mantenerlos comprometidos con la empresa y se pueda lograr cumplir con todos los objetivos trazados y la empresa pueda evolucionar de manera exitosa.

II.- Objetivos

General: Evitar las ejecuciones de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana 2018.

2.1 Objetivos específicos:

➤ Diseñar un plan financiero para las microempresas con el fin de brindarles una herramienta útil para su uso.

➤ Ayudar a la toma de decisiones de los empresarios por medio del plan financiero.

III. -Cómo evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas

1. Se creó un plan financiero, por medio de una proyección anual, que, en particular muestra, los ingresos proyectados de la empresa, los gastos (compras), gastos diversos, los impuestos a pagar mensualmente y por último la proyección de cuanto pagaría de impuesto a la Renta Anual.

2. Asimismo, se creó un flujo de efectivo sencillo que ayuda al empresario a conocer cuánto de efectivo tendrá después de asumir todos los gastos mensualmente.

PLAN FINANCIERO

PROYECCIÓN DE INGRESOS, GASTOS E IMPUESTOS A PAGAR PARA LAS MICROEMPRESAS

VENTAS NO SUPERAN LAS 150 UIT

150*4200 630,000.00

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ANUAL
INGRESOS	38,460.00	39,125.40	36,787.91	41,450.03	43,319.03	50,824.98	37,966.73	36,612.06	37,260.94	37,993.33	40,901.60	40,750.58	481,452.60
CLIENTE 1	12,900.00	12,771.00	13,026.42	12,896.16	13,154.08	13,811.78	13,673.67	13,536.93	13,401.56	13,267.54	13,532.89	13,397.57	159,369.59
CLIENTE 2	12,034.00	11,913.66	12,151.93	12,030.41	12,271.02	12,884.57	12,755.73	12,628.17	12,501.89	12,376.87	12,624.41	12,498.16	148,670.83
CLIENTE 3	8,526.00	8,440.74	8,609.55	8,523.46	8,693.93	9,128.62	9,037.34	8,946.97	8,857.50	8,768.92	8,944.30	8,854.86	105,332.18
OTROS INGRESOS	5,000.00	6,000.00	3,000.00	8,000.00	9,200.00	15,000.00	2,500.00	1,500.00	2,500.00	3,580.00	5,800.00	6,000.00	68,080.00
EGRESOS	30,761.00	30,518.29	30,998.86	33,598.59	33,658.76	40,505.70	30,795.34	30,017.29	31,241.52	31,179.00	33,270.56	34,044.85	390,589.75
PROVEEDOR 1	8,260.00	8,177.40	8,340.95	8,257.54	8,422.69	8,843.82	8,755.39	8,667.83	8,581.15	8,495.34	8,665.25	8,578.60	102,045.96
PROVEEDOR 2	7,995.00	7,915.05	8,073.35	7,992.62	8,152.47	8,560.09	8,474.49	8,389.75	8,305.85	8,222.79	8,387.25	8,303.37	98,772.09
PROVEEDOR 3	5,260.00	5,207.40	5,311.55	5,258.43	5,363.60	5,631.78	5,575.46	5,519.71	5,464.51	5,409.87	5,518.06	5,462.88	64,983.26
OTROS GASTOS	2,756.00	2,728.44	2,783.01	5,600.00	5,230.00	10,980.00	1,500.00	950.00	2,400.00	2,561.00	4,210.00	5,210.00	46,908.45
ALQUILER TALLER	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	9,000.00
HONORARIOS CONTADOR	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
PLANILLA	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	54,000.00
ESSALUD	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	4,860.00
ONP	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	7,020.00
PAGOS A CUENTA RENTA	384.60	391.25	367.88	414.50	433.19	508.25	379.67	366.12	372.61	379.93	409.02	407.51	4,814.53
IGV A PAGAR	1,385.82	1,549.28	1,042.03	1,413.26	1,738.85	1,857.47	1,290.85	1,187.06	1,083.50	1,226.58	1,373.59	1,207.03	
												UTILIDAD	90,862.85
INDICACIONES:													
- Registrar importes sin incluir igv										LIQUIDACIÓN IMPUESTO A LA RENTA			
										UIT	15UIT		
										4,200.00	63,000.00	10%	6,300.00
											27,862.85	29.50%	8,219.54
										IMPUESTO A PAGAR			14,519.54
										(-) PAGOS A CUENTA			4,814.53
										IMPUESTO A PAGAR			9,705.02

PLAN FINANCIERO

FLUJO DE EFECTIVO 2019 PARA MICROEMPRESAS

SALDO INCICIAL	Dic-18	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	1,200.00	1,200.00	1,063.90	9,751.74	462.87	8,620.92	3,872.34	13,312.93	4,517.56	11,947.59	3,913.31	11,813.84	5,483.35
INGRESOS		31,182.68	46,309.97	29,070.45	49,054.43	36,636.65	59,249.49	29,748.98	43,352.75	29,215.68	44,979.66	33,367.09	48,234.66
COBRANZA A CLIENTE 1 (15 días)		15,222.00	15,069.78	15,371.18	15,217.46	15,521.81	16,297.90	16,134.92	15,973.58	15,813.84	15,655.70	15,968.82	15,809.13
COBRANZA A CLIENTE 2 (30 días)			14,200.12		14,339.28		14,479.81		15,051.76		14,752.23		14,896.80
COBRANZA A CLIENTE 3 contra entrega		10,060.68	9,960.07	10,159.27	10,057.68	10,258.84	10,771.78	10,664.06	10,557.42	10,451.84	10,347.33	10,554.27	10,448.73
OTROS INGRESOS		5,900.00	7,080.00	3,540.00	9,440.00	10,856.00	17,700.00	2,950.00	1,770.00	2,950.00	4,224.40	6,844.00	7,080.00
EGRESOS		36,818.78	37,622.14	38,359.32	40,896.38	41,385.23	49,808.90	38,544.36	35,922.72	37,249.97	37,079.13	39,697.57	40,787.33
PAGOS A PROVEEDOR 1		9,746.80	9,649.33	9,842.32	9,743.90	9,938.77	10,435.71	10,331.35	10,228.04	10,125.76	10,024.50	10,224.99	10,122.74
PAGOS A PROVEEDOR 2		9,434.10	9,339.76	9,526.55	9,431.29	9,619.91	10,100.91	9,999.90	9,899.90	9,800.90	9,702.89	9,896.95	9,797.98
PAGOS A PROVEEDOR 3		6,206.80	6,144.73	6,267.63	6,204.95	6,329.05	6,645.50	6,579.05	6,513.26	6,448.12	6,383.64	6,511.32	6,446.20
OTROS GASTOS		3,252.08	3,219.56	3,283.95	6,608.00	6,171.40	12,956.40	1,770.00	1,121.00	2,832.00	3,021.98	4,967.80	6,147.80
ALQUILER TALLER		750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
HONORARIOS CONTADOR		250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
PLANILLA		4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
ESSALUD		405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00	405.00
ONP		585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00
PAGOS A CUENTA RENTA		359.00	385	391	368	415	433	508	380	366	373	380	409
IGV A PAGAR		1,330.00	1,386	1,549	1,042	1,413	1,739	1,857	1,291	1,187	1,083	1,227	1,374
DEVOLUCIÓN DE PRÉSTAMO			1,008	1,008	1,008	1,008	1,008	1,008					
EFFECTIVO DISPONIBLE	1,200.00	-4,436.10	9,751.74	462.87	8,620.92	3,872.34	13,312.93	4,517.56	11,947.59	3,913.31	11,813.84	5,483.35	12,930.68
PRÉSTAMO		5,500.00											
SALDO FINAL	1,200.00	1,063.90	9,751.74	462.87	8,620.92	3,872.34	13,312.93	4,517.56	11,947.59	3,913.31	11,813.84	5,483.35	12,930.68
INDICACIONES:													
-Detallar importes totales (incluido igv)													

Anexo N° 02: Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
GENERAL ¿Cómo el plan financiero permitirá evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018?	GENERAL Diseñar un plan financiero que permita evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana-2018	GENERAL El plan financiero permite evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.	PLANEAMIENTO FINANCIERO	<ul style="list-style-type: none"> - Planes financieros - Plan de emergencia - Presupuestos financieros - Flujo de efectivo - Visión de la empresa - Misión de la empresa - Valores de la empresa - Cultura de la empresa - Decisiones presupuesto del capital - Decisiones estructura del capital - Decisiones en la administración del capital - Modelos para la toma de decisiones 	<p>Diseño de investigación:</p> <p>El diseño de la presente investigación es no experimental transversal de nivel descriptivo y de tipo aplicada con enfoque cuantitativo.</p> <p>Población y muestra:</p> <p>La investigación se realizará en el año 2018, en las microempresas de Lima Metropolitana. En esta investigación participaran los dueños de las empresas, socios, asesores contables, asistentes contables y administrativos. El total de la población serán 30 personas. Por otro lado, la muestra está conformada por 2 o 3 entre empresarios y colaboradores de las empresas mencionadas en la investigación.</p> <p>Técnica e instrumento</p> <p>La técnica que se utilizara en este proyecto es la encuesta y el instrumento será el cuestionario.</p>
ESPECÍFICO ¿Cómo el plan financiero permitirá evitar el procedimiento de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018?	ESPECÍFICO Diagnosticar si un plan financiero permite evitar el procedimiento de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.	ESPECÍFICO El plan financiero permite evitar el procedimiento de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.			
ESPECÍFICO ¿Cómo el plan financiero evitará la ejecución forzada en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018?	ESPECÍFICO Identificar si el plan financiero evita la ejecución forzada en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.	ESPECÍFICO El plan financiero evita la ejecución forzada en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.	COBRANZA COACTIVA	<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutor coactivo - Deuda exigible en cobranza coactiva - Notificación al deudor tributario - Medidas cautelares previas - Embargo en forma de intervención - Embargo en forma de retención - Embargo en forma de deposito - Embargo en forma de inscripción - Bienes inembargables - Deudor tributario - Impuesto general a las ventas - Pagos a cuenta del impuesto a la renta - Multas 	
ESPECÍFICO ¿Cómo el plan financiero ayudará a evitar la deuda tributaria en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018?	ESPECÍFICO Analizar si el plan financiero ayuda a evitar la deuda tributaria en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.	ESPECÍFICO El plan financiero ayuda a evitar la deuda tributaria en las microempresas de Lima Metropolitana – 2018.			

Anexo N° 03: Cuestionario

TESIS: PLANEAMIENTO FINANCIERO PARA EVITAR LA EJECUCIÓN DE COBRANZA COACTIVA EN LAS MICROEMPRESAS DE LIMA METROPOLITANA-2018”	
OBJETIVO: Diseñar un plan financiero que permita evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana-2018	
1. GENERALIDADES: Esta información será utilizada en forma confidencial, anónima y acumulativa; por lo que agradeceré proporcionar informaciones veraces, solo así serán realmente útiles para la presente investigación.	IMPORTANTES: El presente Cuestionario está dirigida a los empresarios, contadores y asistentes contables en las microempresas de Lima Metropolitana.
2. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO	
2.1 Área donde labora	
3. DATOS DEL INFORMANTE	
3.1 ¿Cuál es el cargo que desempeña en su empresa?	
Empresario () Contador () Asistente contable ()	
3.2 Tiempo de Servicio en el cargo actual:	

PLANEAMIENTO FINANCIERO					
MARQUE CON ASPA (X) SEGÚN CREA CONVENIENTE					
PREGUNTAS	NIVEL DE CONOCIMIENTO				
	Definitivamente no	Probablemente no	Indeciso	Probablemente sí	Definitivamente sí
Las decisiones financieras se elaboran teniendo como base planes financieros adecuados.					
Los planes de emergencia se realizan para enfrentar sucesos imprevistos.					
El presupuesto financiero es la proyección de ingresos y egresos que se efectúan en un periodo de tiempo.					
Le flujo de efectivo brinda información sobre los ingresos y salidas de efectivo en un determinado tiempo.					
La visión de la empresa se realiza creando una imagen ideal de lo que se quiere lograr a futuro.					
En la misión de la empresa se acuerdan las actividades que se desarrollaran en el mercado.					
Los valores de la empresa son importantes porque se determina como se debe actuar en la organización.					
La cultura de la empresa son las ideas de cómo deben ser las cosas y cómo actuar frente a los problemas.					
La toma de decisiones del presupuesto de capital consiste en identificar nuevos proyectos, evaluarlos e invertir.					
Las decisiones de estructura de capital consiste en determinar un plan de financiamiento factible para la empresa.					
Las decisiones de administración del capital de trabajo es administrar el flujo de efectivo, para mantener con éxito los asuntos cotidianos de la empresa.					
Los modelos de toma de decisiones son importantes porque ayudan predecir el resultado de la decisión.					

COBRANZA COACTIVA					
PREGUNTAS	NIVEL DE CONOCIMIENTO				
	Definitivamente no	Probablemente no	Indeciso	Probablemente si	Definitivamente si
La persona que efectúa el cobro de las deudas exigibles es el ejecutor coactivo					
Se considera deuda exigible coactivamente cuando el contribuyente no paga su deuda y tiene resoluciones de determinación o multa emitidas por la Sunat.					
El procedimiento de la cobranza coactiva es iniciado por el ejecutor coactivo mediante la notificación al deudor tributario.					
Las medidas cautelares previas se efectúan cuando la Sunat, detecta supuestas inconsistencias en la contabilidad.					
La finalidad del embargo en forma de intervención es solicitar información, recaudación y la administración de bienes.					
Las entidades bancarias y los clientes del deudor tributario, son las entidades notificadas para realizar el embargo en forma de retención.					
El embargo en forma de depósito afectan a los bienes muebles e inmuebles no inscritos de propiedad del deudor tributario.					
Este tipo de embargo en forma de inscripción no busca afectar a los bienes del deudor tributario sino a los registros que administra SUNARP e INDECOPI.					
Los bienes patrimoniales familiares, prendas de uso personal, alimentos básicos, remuneraciones y pensiones, etc, son bienes inembargables.					
El deudor tributario es aquella persona natural o jurídica que a través de su propia declaración jurada realiza su determinación fiscal.					
Es afecto al impuesto general a las ventas, las operaciones de venta de bienes, servicios, contratos de construcción en el país.					
Los pagos a cuenta son anticipos que constituye una obligación tributaria, según la Ley del impuesto a la renta.					
Las multas se originan por el incumplimiento de las disposiciones legales.					

Anexo N° 04: Validez de instrumento



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señora: Dra. Padilla Vento Patricia
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del pregrado facultad de Ciencias Empresariales Escuela de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima norte aula 106i requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de contador público.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **“Planeamiento financiero para evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana-2018”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Apellidos y nombre:
Karen Rosa Yarasca Sillama
D.N.I: 70011018

16	Las medidas cautelares previas se efectúan cuando la Sunat detecta supuestas inconsistencias en la contabilidad.	SI	No	SI	No	SI	No	SI	No
	DIMENSION 5								
	EJECUCION FORZADA								
17	La finalidad del embargo en forma de intervención es solicitar información, recaudación y la administración de bienes.								
18	Las entidades bancarias y los clientes del deudor tributario, son las entidades notificadas para realizar el embargo en forma de retención.								
19	El embargo en forma de depósito afecta a los bienes muebles e inmuebles no inscritos de propiedad del deudor tributario.								
20	Este tipo de embargo en forma de inscripción no busca afectar a los bienes del deudor tributario sino a los registros que administran SUNARP e INDECOPI.								
21	Los bienes patrimoniales familiares, prendas de uso personal, alimentos básicos, remuneraciones y pensiones, etc, son bienes inembargables.								
	DIMENSION 6	SI	No	SI	No	SI	No	SI	No
	DEUDA TRIBUTARIA								
22	El deudor tributario es aquella persona natural o jurídica que a través de su propia declaración jurada realiza su determinación fiscal.								
23	Es afecto al impuesto general a las ventas, las operaciones de venta de bienes, servicios, contratos de construcción en el país.								
24	Los pagos a cuenta son anticipos que constituye una obligación tributaria, según la Ley del impuesto a la renta.								
25	Las multas se originan por el incumplimiento de las disposiciones legales.								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador: PADILLA VENTO PADILLA DNI: 05402744

Especialidad del validador: DNA EN CONTABILIDAD

22 de 104 del 2019

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Dra. Díaz Díaz Donato

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del pregrado facultad de Ciencias Empresariales Escuela de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima norte aula 106i requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de contador público.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **“Planeamiento financiero para evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana-2018”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.


Firma

Apellidos y nombre:
Karen Rosa Yarasca Sillama
D.N.I: 70011018

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mg. Ibarra Fretell Walter

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del pregrado facultad de Ciencias Empresariales Escuela de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima norte aula 106i requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de contador público.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **“Planeamiento financiero para evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana-2018”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Apellidos y nombre:
Karen Rosa Yarasca Sillama
D.N.I: 70011018

Anexo N° 05: Pantallazo SPSS versión 24

SPSS KAREN YARASCA TESIS 10MO.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Colum...	Alineación	Medida	Rol
1	p1	Numérico	8	0	Las decisiones financieras se elaboran teniendo como base planes financie...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	p2	Numérico	8	0	Los planes de emergencia se realizan para enfrentar sucesos imprevistos.	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	p3	Numérico	8	0	El presupuesto financiero es la proyección de ingresos y egresos que se ef...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	p4	Numérico	8	0	El flujo de efectivo brinda información sobre los ingresos y salidas de efecti...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	p5	Numérico	8	0	En la visión de la empresa se puede expresar quienes son y a donde se dir...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	p6	Numérico	8	0	El objetivo principal, por qué y para que se define en la misión de la empresa.	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	p7	Numérico	8	0	Los valores de la empresa son importantes porque se determina como se d...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	p8	Numérico	8	0	La cultura de la empresa son las ideas de cómo deben ser las cosas y có...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	p9	Numérico	8	0	La toma de decisiones del presupuesto de capital consiste en identificar nu...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	p10	Numérico	8	0	Las decisiones de estructura de capital determinan un plan de financiamien...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	p11	Numérico	8	0	Las decisiones de administración del capital de trabajo es administrar el flu...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	p12	Numérico	8	0	Los modelos de toma de decisiones son importantes porque ayudan prede...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	p13	Numérico	8	0	La persona que efectúa el cobro de las deudas exigibles es el ejecutor coa...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	p14	Numérico	9	0	Se considera deuda exigible coactivamente cuando el contribuyente no pag...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	p15	Numérico	8	0	El procedimiento de la cobranza coactiva es iniciado por el ejecutor coactiv...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	p16	Numérico	8	0	Las medidas cautelares previas se efectúan cuando la Sunat, detecta supu...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	p17	Numérico	8	0	La finalidad del embargo en forma de intervención es solicitar información, r...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	p18	Numérico	8	0	Las entidades bancarias y los clientes del deudor tributario, son las entidad...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	p19	Numérico	8	0	El embargo en forma de depósito afecta a los bienes muebles e inmuebles ...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	p20	Numérico	8	0	Este tipo de embargo en forma de inscripción no busca afectar a los bienes...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	p21	Numérico	8	0	Los bienes patrimoniales familiares, prendas de uso personal, alimentos bá...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	p22	Numérico	8	0	El deudor tributario es aquella persona natural o jurídica que a través de su ...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	p23	Numérico	8	0	Es afecto al impuesto general a las ventas, las operaciones de venta de bie...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	p24	Numérico	8	0	Los pagos a cuenta son anticipos que constituye una obligación tributaria, ...	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
25	p25	Numérico	8	0	Los gastos se exigen por el cumplimiento de las disposiciones legales	{1, definitiva...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos Vista de variables

Activar Windows

Ve a Configuración para activar Windows.

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode ON

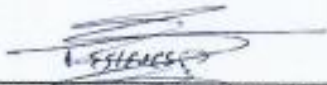
Anexo N° 06: Acta de aprobación de originalidad de tesis

	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, AMBROCIO TEODORO ESTEVES PAIRAZAMAN docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, revisor(a) de la tesis titulada **"PLANEAMIENTO FINANCIERO PARA EVITAR LA EJECUCIÓN DE COBRANZA COACTIVA EN LAS MICROEMPRESAS DE LIMA METROPOLITANA-2018."**, del (de la) estudiante KAREN ROSA YARASCA SILLAMA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de% verificable en el reporte de originalidad del programa Tumintin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lima, 30 de junio de 2019




AMBROCIO TEODORO ESTEVES PAIRAZAMAN
DNI: PAIRAZAMAN17 17846910

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

Anexo N° 07: Pantallazo del software turnitin

Feedback Studio - Google Chrome
https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?lang=es&us=18&ro=103&u=1068032488&o=1148082099

feedback studio Planeamiento financiero para evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana-2018 /0 60 de 60



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Planeamiento financiero para evitar la ejecución de cobranza coactiva en las microempresas de Lima Metropolitana-2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE

Contador Público

AUTOR:

Br. Yarasca Sillama, Karen Rosa (ORCID: 0000-0001-7715-177X)

ASESOR:

Dr. Esteves Pairazaman, Ambrocio Teodoro (ORCID 0000-0003-4168-0850)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA - PERÚ

2019

Resumen de coincidencias

19 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias		
1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	5 % >
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2 % >
3	pt.scribd.com Fuente de Internet	1 % >
4	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 % >
5	vvallejo.com Fuente de Internet	<1 % >
6	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 % >
7	media.wiley.com Fuente de Internet	<1 % >
8	Entregado a Pontificia ... Trabajo del estudiante	<1 % >
9	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	<1 % >
10	repositorio.uwienner.edu... Fuente de Internet	<1 % >
11	www.scribd.com Fuente de Internet	<1 % >

Página: 1 de 107 Número de palabras: 23935 Text-only Report High Resolution Activado

Anexo N° 08: Formulario de autorización para la publicación de la tesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

Yarasca Sillama Karen Rosa
D.N.I. : 70011018
Domicilio : 112 11 4710 M-HH Sol Naciente Carabayillo
Teléfono : Fijo : Móvil : 935161816
E-mail : karen.yarasca.soo@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

☒ Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias empresariales
Escuela : Contabilidad
Carrera : Contabilidad
Título : Contador Público

☐ Tesis de Post Grado

☐ Maestría

Grado :
Mención :

☐ Doctorado

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es): Yarasca Sillama, Karen Rosa

Título de la tesis:
Planeamiento financiero para evitar la ejecución
de cobranza coactiva en las micro empresas de Lima
Metropolitana - 2018.

Año de publicación : 2020

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte,
a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : 

Fecha : 14/01/2020

Anexo N° 09: Autorización de la versión final del trabajo de investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

Escuela profesional de contabilidad

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Yarasca Sillama Karen Rosa

INFORME TITULADO:

Planeamiento financiero para evitar la ejecución
de cobranza coactiva en las microempresas de
Lima metropolitana - 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 03 julio 2019

NOTA O MENCIÓN: 14



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACION